

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

POSTGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DIRECCIÓN DEL SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN FORMULACIÓN, GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS



TESIS

**ESTUDIO DE VIABILIDAD Y FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE REFORZAMIENTO ESCOLAR PARA NIÑOS, CON BAJO
RENDIMIENTO ACADÉMICO EN EL NIVEL BÁSICO, DE LAS INSTITUCIONES
EDUCATIVAS DEL DISTRITO CENTRAL.**

SUSTENTADA POR

BRENDA YESSSENIA AMAYA RAMOS

PEVIO A OPTAR AL TÍTULO

MÁSTER EN FORMULACIÓN, GESTIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

TEGUCIGALPA, HONDURAS

JULIO, 2021

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

DR. FRANCISCO JOSE HERRERA ALVARADO
RECTOR

MAE. BELINDA FLORES DE MENDOZA
VICERRECTORA ACADÉMICA

DRA. JESSICA PATRICIA SÁNCHEZ MEDINA
SECRETARIA GENERAL

Dr. RAÚL ARMANDO EUCEDA
DIRECTOR DE POSGRADOS

MAE. OSCAR ARQUÍMEDES ZELAYA
DECANO DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DR. LUIS ARMANDO DUARTE HERNÁNDEZ
COORDINADOR GENERAL DEL POSGRADO DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
(POSFACE)

DEDICATORIA

Dedico este proyecto primeramente a Dios, quien me ha dado la fuerza para poder culminarlo.

También a mis padres, quienes se han esforzado por hacer de mí una mujer de bien y nunca han dejado de apoyarme y animarme a ser y dar lo mejor de mí en todo momento.

DEGT-UNAH

AGRADECIMIENTO

Al concluir esta esta quiero agradecer infinitamente a Dios por permitirme realizar mi sueño.

Agradezco a mi madre y a mi padre por apoyarme en todo momento y no dejar que me rindiera jamás, por inspirarme a lograr todo lo que me proponga en la vida.

Agradezco a un buen amigo, que me animo a aventurarme en este camino y a una buena amiga que me apoyo en el proceso.

Agradezco a los docentes, quienes con paciencia y dedicación compartieron de sus conocimientos y me asesoraron de la mejor manera.

RESUMEN

La investigación se ha realizado con la finalidad de conocer la factibilidad y viabilidad de la creación de un Centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central, para estudiantes con bajo rendimiento académico de las escuelas privadas.

Para comprobar si el proyecto es viable, se han realizado los estudios correspondientes, partiendo de un estudio de mercado, en el cual se encontró una demanda insatisfecha que no ha sido cubierta por la oferta actual. Se realizó el estudio técnico para determinar la capacidad de proyecto de atender cierto porcentaje de la demanda insatisfecha y analizar y comprobar la existencia de los recursos materiales y humanos para brindar el servicio. De igual forma, se realizó el estudio Organizacional y de Aspectos legales para constatar que se puede constituir la empresa.

Se llevó a cabo el estudio económico financiero, para determinar la rentabilidad del proyecto y los riesgos que conlleva su ejecución. Al ser un proyecto orientado a la educación, el proyecto tiene un impacto social en cuanto a contribuir al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, esto se refleja en el estudio de impacto social del proyecto.

PALABRAS CLAVE: Educación y desarrollo económico, brecha de rendimiento, estudio de viabilidad

CÓDIGOS JEL I250, I240, O220.

ABSTRACT

The research has been carried out in order to know the feasibility and viability of the creation of a School Reinforcement Center in the Central District, for students with low academic performance from private schools.

To check if the project is viable, the corresponding studies have been carried out, starting from a market study, in which an unsatisfied demand was found that has not been covered by the current supply. The technical study was carried out to determine the project's capacity to meet a certain percentage of the unsatisfied demand and to analyze and verify the existence of the material and human resources to provide the service. Similarly, the Organizational and Legal Aspects study was carried out to verify that the company can be established.

The economic-financial study was carried out to determine the profitability of the project and the risks involved in its execution. Being an education-oriented project, the project has a social impact in terms of contributing to the fulfillment of the Sustainable Development Goals, this is reflected in the social impact study of the project.

KEYWORDS: Education and economic development, achievement gap, feasibility study

JEL CODES: I250, I240, O220.

Tabla de contenido

Introducción	16
1. Planteamiento del Problema	18
1.2 Antecedentes.....	18
1.2 Situación Problemática.....	23
1.3 Objetivos de Investigación.....	26
1.3.1 Objetivo General.....	26
1.3.2 Objetivos Específicos	26
1.4 Preguntas de Investigación.....	27
1.5 Justificación del Proyecto	27
1.5 Delimitación del Problema	29
1.7 Viabilidad de investigación.....	29
2.Marco Referencial.....	29
2.1 Introducción	29
2.2 Conceptualización de los componentes del Proyecto de Inversión	30
2.2.1 Estudio de mercado.....	30
2.2.2 Estudio Técnico.	34
2.2.4 Estudio Técnico Financiero y Económico.....	42
2.2.5 Estudio de Impacto Social.	46
2.3 Orígenes y Evolución del Tema del Proyecto de Inversión	47
2.3.1 Antecedentes, Orígenes y Situación Histórica.	47
2.3.2 Situación Actual del Tema del Proyecto de Inversión.	56
3. El Proyecto	62
3.1 Descripción del proyecto.....	62
3.2 Objetivos del Proyecto	62
3.2.1 Objetivo general.	62
3.2.2 Objetivos específicos.	63
3.3 Justificación.....	63
4. Estudio De Mercado	66
4.1 Introducción	66
4.2 Objetivos del Estudio de Mercado	67
4.2.1 Objetivo General.....	67
4.3 Preguntas de investigación de mercado.....	67

4.4 Hipótesis.....	68
4.5 Investigación de campo.....	68
4.5.1 Definición del Problema.....	68
4.5.2 Fuentes de información.....	70
4.5.3 Investigación cuantitativa.....	71
4.5.4 Resultados De La Investigación	74
4.6 Determinación y Cuantificación de la demanda del mercado del proyecto	90
4.6.1 Análisis histórico de la demanda de Reforzamiento Escolar	90
4.6.2 Análisis del comportamiento de la demanda actual del reforzamiento escolar	92
4.6.3. Análisis de la demanda proyectada.....	93
4.7. Determinación y Cuantificación de la Oferta global de mercado.....	93
4.7.1 Análisis histórico de la oferta	93
4.7.2 Análisis de la oferta actual.....	94
4.8 Participación del proyecto en el mercado.....	95
4.9 Competencia existente en el mercado	96
4.10 Análisis del entorno.....	98
4.10.1 Efectos de la globalización	98
4.11 Variables Externas.....	99
4.11.1 Factores Económicos.....	99
4.11.1 Factores Socioculturales	101
4.11.3 Factores Demográficos.....	101
4.11.4 Factores Tecnológicos	102
4.12 Análisis de las Fuerzas Competitivas de Porter	103
4.12.1 Clientes.....	103
4.12.2 Competidores.....	104
4.12.3 Nuevos entrantes	105
4.12.4 Proveedores	105
4.12.5 Servicios sustitutos	105
4.13 Factores Políticos y Legales	¡Error! Marcador no definido.
4.14 Análisis de Comercialización.....	106
4.14.1 Promoción y Publicidad	106
4.14 Canales de Distribución y/o Comercialización.....	110
4.15 Análisis y cálculo del Precio:	111

4.15 Estrategia de competitividad	112
4.15.1 Estrategia de enfoque	112
4.15.2 Modelo de negocio Canvas	113
5.3.1 Macro Localización	116
5.3.2 Micro localización	117
5.4 Determinación del tamaño óptimo de la planta	121
5.5. Ingeniería del proyecto	122
5.5.1 Objetivo	122
5.5.2 Flujos del proceso de prestación del servicio de reforzamiento escolar	122
5.6 Planta y equipo	124
5.6. 1 Equipo Tecnológico y mobiliario por departamento	124
5.6.2 Mobiliario adicional	125
5.7 Personal	125
5.5.6 Instalaciones físicas y distribución de la planta	127
6. Organización, Administración Y Aspectos Legales	128
6.1 Introducción	128
6.2 Definición de la Filosofía de la empresa	128
6.2.1 Visión	128
6.2.2 Misión	129
6.2.3 Valores	129
6.3 Objetivo	129
6.4 Estructura organizativa	130
6.4.1 Organigrama de la estructura organizacional	130
6.4.2 Perfil de puestos más relevantes	130
6.5 Estructura de personal	141
6.5.1 Definición de políticas de reclutamiento, selección y contratación de personal	141
6.5.2 Definición de políticas de incremento salarial e incentivos de personal	141
6.5.3 Cuadro de proyecciones salariales de todo el personal y sus respectivas obligaciones salariales	142
6.6 Estrategias de Capacitación Especializada de Recursos Humanos	143
6.7 Proceso Administrativo de la Empresa	145
6.8 Aspecto Legal	146
6.8.1 Describir la parte relacionada con los dueños del proyecto, capital máximo y mínimo, nombre de los socios y otros.	147

6.8.2 Describir los pasos para la constitución del Centro de Reforzamiento Escolar en Honduras	147
6.7 Cronograma de Ejecución (control de ejecución).....	150
7. Estudio Técnico Financiero Y Económico	152
7.1 Introducción	152
7.2 Objetivos.....	153
7.2.1 Objetivo General.....	153
7.2.2 Objetivos Específicos	153
7.3 Plan de inversión	154
7.3.1 Activo fijo.....	155
7.3.2 Activo diferido.....	156
7.3.3 Capital de trabajo	156
7.3.4 Fuentes de financiamiento	157
7.3.5 Cronograma de trabajo	157
7.4 Costo de Capital Promedio Ponderado o Tasa Mínima de Aceptación de Rendimiento (TMAR)	158
7.5 Determinación de los ingresos	159
7.6. Determinación de Costos	159
7.6.1 Costo de servicio	159
7.6.2 Costo de Administración	161
7.6.3 Costo de ventas	162
7.6.4 Costos financieros	162
7.6.5 Depreciaciones y amortización.....	163
7.6.6 El financiamiento y su tabla de amortización de la deuda.	164
7.7 Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos	165
7.7.1 Proyección de costos de servicio	165
7.7.2 Proyección de costos de administración	165
7.7.3 Proyección de costos de venta.....	165
7.7.4 Proyección de ingresos	166
7.8 Proyección de Estados Financieros	166
7.8.1 Estado de resultados	166
7.8.2 Flujos de efectivo	167
7.8.3 Balances Generales.....	167
7.8.4 Indicadores financieros.....	170

7.8.5 Punto de equilibrio	173
7.9 Técnicas de Evaluación Económica y Financiera del Proyecto	174
7.9.1 Cálculo del Valor Actual Neto	174
7.9.2 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)	174
7.9.3 Relación entre TIR y VAN	175
7.9.4 Periodo de recuperación	175
7.9.5 Relación costos-beneficio	175
7.10 Análisis de Sensibilidad	176
7.11 Riesgo Financiero de la Inversión	177
8. Estudio de Impacto Social	178
8.1 Introducción	178
8.2 Impacto social en el ODS 4: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.	178
8.3 Impacto social en el ODS 8: Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos.	179
8.4 Impacto social en el ODS 10: Reducir la desigualdad en y entre los países	179
Conclusiones.....	180
Bibliografía.....	183
Anexos.....	188

Índice de figuras

Figura 1 Marco referencial de la creación de un centro de reforzamiento escolar	30
Figura 2. Estructura del estudio de mercado	31
Figura 3. Estructura del estudio técnico	34
Figura 4.Estructura del Estudio Organización, Administración y Aspectos legales	39
Figura 5. Estructura del Económico Financiero	42
Figura 6. Estructura del Estudio de impacto social	¡Error! Marcador no definido.
Figura 7. Evolución innovación institucional TIC-Aprendizaje	61
Figura 8 Canal de marketing directo	111
Figura 9 Modelo de negocios Canvas para la Creación del Centro de reforzamiento escolar	114
Figura 10 Macro localización del Centro de Reforzamiento Escolar	117
Figura 11 Micro localización opción 1 Col. Las hadas	117
Figura 12 Micro localización opción 2. Col. San Ignacio	118
Figura 13 Micro localización opción 3. Col. Lomas del guijarro	118
Figura 14 Flujo de proceso general	123
Figura 15 Flujo del proceso de prestación del servicio de reforzamiento escolar.....	124
Figura 16 Plano de las instalaciones del centro de reforzamiento escolar	127
Figura 17 Organigrama organizacional	130
Figura 18 Perfil de puesto de Gerencia General	132
Figura 19 Perfil de puesto de docente de matemáticas	133
Figura 20 Perfil de puesto de docente de español	134
Figura 21 Perfil de puesto de coordinador académico.....	136
Figura 22 Perfil de puesto de docente de educación artística	137
Figura 23 Perfil de puesto de docente de educación física	138
Figura 24 Perfil de puesto de enfermera	139
Figura 25 Perfil de puesto de psicólogo (a).....	140
Figura 26 Programa de capacitación para un período de 3 años.....	144
Figura 27 Cronograma de ejecución del proyecto de Creación de un Centro de Reforzamiento Escolar	151
Figura 28 Cronograma del proyecto.....	158
Figura 29 Depreciación de activo fijo	163
Figura 30 Balance general año 1 y 2	168
Figura 31 Balance general año 3 y 4	169
Figura 32 Balance general año 5	170

Índice de Tablas

Tabla 1 Estudiantes matriculados en Francisco Morazán, reprobados y % de reprobación.....	72
Tabla 2 Estudiantes matriculados en el sector NO gubernamental, % de reprobación y tendencia de reprobación en escuelas privadas	73
Tabla 3 Edades de los hijos (as) de los padres y madres encuestadas.	74
Tabla 4 Disposición de tiempo de los padres y madres para apoyar a sus hijos e hijas en tareas escolares	75
Tabla 5 Rendimiento académico de los estudiantes de padres encuestados	76
Tabla 6 Estudiantes que han recibido reforzamiento escolar.....	77
Tabla 7 Lugares y/o personas por las que los estudiantes han recibido el servicio de reforzamiento escolar	78
Tabla 8 Costo del servicio de reforzamiento escolar pagado anteriormente por los padres y madres de familia.....	79
Tabla 9 Padres y madres que consideran inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar	79
Tabla 10 Forma en a que los padres y madres les gustaría que sus hijos e hijas recibieran el reforzamiento escolar.....	80
Tabla 11 <i>Jornada de preferencia por los padres y madres de familia para que sus hijos e hijas reciban reforzamiento escolar</i>	81
Tabla 12 Duración de tiempo que prefieren los padres y madres que sus hijos e hijas reciban reforzamiento escolar.....	82
Tabla 13 Medio publicitario de mayor aceptación	83
Tabla 14 Otros servicios a considerar implementar	84
Tabla 15 Motivaciones de los padres y madres para inscribir a sus hijos e hijas en un centro de reforzamiento escolar.....	84
Tabla 16 Edad de los padres y madres encuestadas	85
Tabla 17 Genero de las personas encuestadas	86
Tabla 18 Análisis cruzado entre los estudiantes que si consideran utilizar el servicio con sus edades	86
Tabla 19 Análisis cruzado entre el costo mensual y el tiempo de reforzamiento escolar	87
Tabla 20 Comportamiento histórico de la demanda de estudiantes reprobados en educación básica en Francisco Morazán, proyectado a 3 años	91
Tabla 21 Proyección de la demanda histórica del reforzamiento escolar en Francisco Morazán de acuerdo a la matrícula del sector privado y al porcentaje de reprobación	91
Tabla 22 Proyección de la demanda actual, utilizando los datos históricos para el cálculo	92
Tabla 23 Proyección de la demanda para los próximos 5 años	93
Tabla 24 Participación de proyecto en el mercado meta	96
Tabla 25 Competencia existente en el mercado	97
Tabla 26 Inversión anual en publicidad	107
Tabla 27 Proyección del costo de la publicidad a 5 años, considerando el IPC.....	108
Tabla 28 Proyección de ingresos a 5 años.....	112
Tabla 29 Factores objetivos	119
Tabla 30 Ponderación de los Factores objetivos	120
Tabla 31 Comparaciones pareadas	120
Tabla 32 Factores subjetivos.....	120
Tabla 33 Medida de Preferencia de Localización	121
Tabla 34 Determinación de la capacidad instalada.....	121

Tabla 35 Equipo tecnológico y mobiliario	124
Tabla 36 Mano de obra directa	125
Tabla 37 Proyección del costo de mano de obra directa proyectada a 5 años	126
Tabla 38 Mano de obra indirecta	126
Tabla 39 Proyección del costo de mano de obra indirecta a 5 años.....	126
Tabla 40 Proyecciones salariales de todo el personal y sus respectivas obligaciones salariales	142
Tabla 41 Plan de inversión.....	154
Tabla 42 Activo fijo	155
Tabla 43 Activo diferido	156
Tabla 44 Capital de trabajo	157
Tabla 45 Fuentes de financiamiento.....	157
Tabla 46 Tasa Mínima de Rendimiento TMAR.....	158
Tabla 47 Determinación de ingresos del proyecto	159
Tabla 48 Costos de servicio	160
Tabla 49 Mano de obra directa	160
Tabla 50 Costos administrativos	161
Tabla 51 Costo de mano de obra directa	161
Tabla 52 Costo de ventas	162
Tabla 53 Costos financieros.....	162
Tabla 54 Amortización de activo diferido.....	164
Tabla 55 Fuentes de financiamiento.....	164
Tabla 56 Especificaciones de préstamo.....	164
Tabla 57 Amortización de préstamo	164
Tabla 58 Proyección de servicios.....	165
Tabla 59 Proyección de costos administrativos.....	165
Tabla 60 Proyección de costos de venta.....	165
Tabla 61Proyección de ingresos.....	166
Tabla 62 Estado de resultado presupuestado.....	166
Tabla 63 Flujo de Efectivo.....	167
Tabla 64 Razón de liquidez.....	171
Tabla 65 Índice de deuda	171
Tabla 66 Deuda sobre patrimonio	171
Tabla 67 Rentabilidad sobre patrimonio	172
Tabla 68 Rentabilidad sobre aporte de socios	172
Tabla 69 Margen operacional	173
Tabla 70 Margen neto	173
Tabla 71 Flujos netos descontados.....	174
Tabla 72 Periodo de recuperación.....	175
Tabla 73 Análisis de sensibilización	176

Índice de Anexos

Anexo 1 Encuesta aplicada a madres y padres de familia	188
Anexo 2 Edades de los estudiantes	190
Anexo 3 Rendimiento académico de los estudiantes hijos de los padres y madres encuestadas.....	191
Anexo 4 Disposición de tiempo de los padres y madres para apoyar a sus hijos con tareas escolares	191
Anexo 5 Estudiantes que han recibido reforzamiento escolar	192
Anexo 6 Lugares y/o personas que les han brindado reforzamiento escolar	192
Anexo 7 Costo del servicio de reforzamiento escolar	193
Anexo 8 Padres y Madres que consideran inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar ...	193
Anexo 9 Forma de preferencia para prestar el servicio de reforzamiento	193
Anexo 10 Jornada de preferencia para recibir el servicio de reforzamiento escolar	194
Anexo 11 Tiempo de preferencia para recibir reforzamiento escolar	194
Anexo 12 Medio publicitario de preferencia	195
Anexo 13 Otros servicios a considerar implementar	195
Anexo 14 Motivación de los padres y madres para inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar.....	196
Anexo 15 Edades de los padres y madres encuestados	196
Anexo 16 Género de las personas encuestadas	197
Anexo 17 Amortización de préstamos año 1.....	197
Anexo 18 Amortización de préstamo año 2	198
Anexo 19 Amortización de préstamo año 3	198
Anexo 20 Amortización de préstamos año 4.....	199
Anexo 21 Amortización de préstamo año 5	199
Anexo 22 Balance General Inicial	200
Anexo 23 Balance General año 1.....	201
Anexo 24 Balance General año 2	202
Anexo 25 Balance General año 3.....	203
Anexo 26 Balance general año 4.....	204
Anexo 27 Balance general año 5.....	205

Introducción

La investigación realizada tuvo como propósito conocer la factibilidad y viabilidad de la creación de un Centro de Reforzamiento Escolar en el Distrito Central, dedicada a ofrecer el servicio a estudiantes de escuelas privadas que tengan bajo rendimiento académico.

Se realizó una investigación documental sobre los antecedentes del problema, encontrando que el sistema educativo hondureño es deficiente, llevando a niveles de reprobación escolar altos. En cuanto al estado del arte, el reforzamiento educativo ha venido siendo objeto de estudio en varios países, utilizando las tutorías escolares como apoyo complementario a la educación formal.

Se plasma en el documento la idea de ofrecer un servicio integral, brindando además del reforzamiento académico, atenciones psicológicas que acompañen el proceso de aprendizaje significativo en el estudiante. De igual forma, como parte del servicio se ofrecen clases en las áreas de deportes y artes plásticas a manera de crear en el centro alternativas para promover la salud y bienestar de los estudiantes.

Asimismo, se refleja en el estudio la existencia de un mercado potencial, se ha encontrado una demanda insatisfecha, a través de la aplicación de una encuesta como instrumento de investigación de campo. Asimismo, se ha evaluado la competencia existente y ha analizado el mercado.

Con el estudio técnico se determinó la factibilidad técnica de la empresa, se diseñó el proceso adecuado para la optimización de los recursos necesarios para llevar a funcionar de manera idónea el proceso para prestar el servicio de reforzamiento escolar en el Distrito Central.

A través del estudio de Organización, Administración y Aspectos Legales se estableció como operaría el centro, en cuanto a su estructura organizacional, se establecieron los requerimientos del personal, políticas de capacitación e incremento salarial, se determinó los pasos para la creación del centro de reforzamiento escolar como una empresa legalmente constituida.

En cuanto a si el proyecto es económicamente viable, esto se determinó en el estudio financiero, haciendo todas las proyecciones de estados financieros, técnicas de evaluación financiera y análisis de sensibilidad y riesgo, llegando a determinar que aunque el proyecto es económicamente viable, es de altamente sensible a la disminución del precio y disminución de la demanda determinada, llevando a un riesgo financieramente alto.

El proyecto tiene un impacto social positivo, al contribuir al cumplimiento del objetivo 4 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, que se refiere a la educación de calidad, de igual forma al objetivo 8, que promueve el crecimiento económico y al objetivo 10, que hace referencia a la reducción de las desigualdades, debido a que mejorando la educación mejoran muchos sectores de la sociedad llevando al desarrollo de un país.

1. Planteamiento del Problema

1.2 Antecedentes

La calidad educativa en Honduras es algo de lo que se ha venido hablando desde hace décadas, se han hecho estudios y en los últimos años Honduras no ha tenido el progreso educativo que se ha esperado. Con la llegada de la Covid-19, la situación en cuanto a educación no ha presentado un panorama alentador, por el contrario, el sector educación ha sido afectado, no solo en Honduras, sino a nivel mundial, como lo menciona el Banco Mundial, en su estudio Covid-19: Impacto en la educación y respuesta de política pública, “Incluso antes de la pandemia de COVID-19, el mundo ya enfrentaba una crisis de aprendizajes.” (Grupo Banco Mundial , 2020, p. 6)

Existe una necesidad emergente por mejorar la calidad y la cobertura educativa en Honduras, como menciona el Informe de Progreso Educativo realizado por la Fundación para la Educación Ricardo Ernesto Maduro Abréu (FEREMA). De acuerdo con FEREMA (2017), solamente el nivel pre básico y los primeros dos ciclos de Educación Básica han alcanzado una elevada cobertura de escolarización.

La misma fundación, menciona el desempeño del sistema educativo del país con relación a otro de los indicadores importantes. FEREMA (2017) menciona que “respecto al desempeño académico, tanto las evaluaciones nacionales como las internacionales indican que los resultados de aprendizaje son sumamente bajos, particularmente en Matemáticas a partir de quinto grado” (FEREMA, 2017, p. 6). Matemáticas y español, son las asignaturas que más importancia tienen, para el desarrollo cognitivo, en los niños, son pilares fundamentales, que marcan su desenvolvimiento en toda la vida, por lo mismo es preocupante que los niños, estén tan por debajo de los estándares internacionales, en estas asignaturas.

De acuerdo a los hallazgos presentados en el Informe Nacional de Desempeño académico, “los estudiantes evaluados en el año 2018 siguen mostrando que tienen mejores niveles de desempeño en español (Lectura) que, en el área de Matemáticas, aunque no son los resultados esperados en el sistema educativo” (Secretaría de Educación, 2018, p. 5). Otro dato importante encontrado en el mismo informe, es que en el área de matemáticas los estudiantes del área rural obtuvieron mejores resultados que los estudiantes del área urbana (Secretaría de Educación, 2018, p. 37).

Según el Plan Estratégico del Sector Educación 2018-2030, refleja la situación actual del sistema educativo hondureño, al manifestar que:

La situación actual del sistema educativo presenta sombras y luces. Por un lado, hace visibles los significativos avances experimentados en los últimos años; por otro lado, muestra que los avances no han sido suficientes y han generado deudas históricas que se han acumulado en el compromiso de brindar amplia cobertura, calidad educativa y un adecuado ambiente institucional (Consejo Nacional de Educación, 2019, p.10).

La educación hondureña, ha sido sometida a diferentes evaluaciones, nacionales e internacionales. En 2011, la evaluación Trends in International Mathematics and Science Study (TIMMS, 2011) realizada por la International Association for the Evaluation of Educational Achievement (IEA), evaluó el desempeño académico de los estudiantes de sexto grado, aplicando pruebas diseñadas para cuarto grado, sin embargo, “aun así, los alumnos mostraron un desempeño sumamente bajo, con ninguno de ellos ubicado en nivel “Avanzado” y apenas 3% en nivel “Alto” (FEREMA, 2017, p.10)

Son muchos factores los que han influido en la educación actual, tales como: desigualdades sociales, baja cobertura, difícil acceso, debilidades en la docencia, baja eficiencia, ubicación de las escuelas, entre otros. También es importante destacar que el informe Educación Superior en los Países en Desarrollo: Peligros y Promesas, publicado por el Banco Mundial, (2000), destaca que algunas metodologías practicadas en países en desarrollo, “suelen ser anticuados” y que “el aprendizaje basado en la repetición mecánica es frecuente, y los profesores no hacen mucho más que copiar sus propios apuntes en el pizarrón.” (Banco Mundial, 2000, p. 25).

Para mejorar la eficiencia en los aprendizajes de los niños, es necesario mejorar en la calidad del docente, que imparte la enseñanza. Se escucha hablar de evaluación docente, pero poco de capacitación, formación, dotación de material didáctico, herramientas pedagógicas que son fundamentales para elevar la calidad de la educación. De acuerdo con (FEREMA, 2017), “anualmente, en Honduras se invierten cuantiosos recursos en capacitación del personal docente en servicio” no obstante, según el estudio Impacto y Necesidades de Capacitación de Docentes de Educación Básica, en relación con el Currículo Nacional Básico, los aprendizajes de los estudiantes “no se ven influenciados por el hecho que sus docentes hayan recibido o no capacitación” (Moncada y Alas, 2010, p.14)

El mismo estudio menciona entre sus hallazgos, que “los docentes, valoran desfavorablemente tanto las metodologías aplicadas como los agentes capacitadores”, lo que deja ver, las deficiencias de todo el sistema educativo (p. 14). Según las evaluaciones educativas, la calidad educativa en Honduras, aun no alcanza el nivel deseado, sigue estando entre los países con menor desempeño académico, presentado problemas de reprobación, rezago, estudiantes que no alcanzan los estándares mínimos.

De acuerdo con el Informe Nacional de Desempeño Académico (2018), los problemas antes mencionados, más la repitencia son factores que llevan a la deserción o abandono, “dado que un estudiante repitente presenta deficiencias adquiridas y que van arrastrando en el grado en el cual están repitiendo” (Secretaría de Educación, 2018, p. 22).

En cuanto a las pruebas PISA-D 2018, los estudiantes no han alcanzado los estándares internacionales requeridos, alcanzando un rendimiento medio de 371 en lectura, un rendimiento medio de 343 en matemáticas y un rendimiento medio de 370 en ciencias, teniendo una proporción porcentual de tan solo el 29.7 % de estudiantes que han alcanzado el nivel mínimo de competencia en lectura, sin embargo, la proporción porcentual de estudiantes que han alcanzado el nivel mínimo de competencia en matemáticas es menor, es de tan solo el 15.4 %. (PISA-OCDE, 2018)

Asimismo, con la situación actual del Covid-19, se asume que la deserción escolar incrementará, así lo analiza el Grupo Banco Mundial (2021) “El aprendizaje se reducirá y aumentarán las deserciones escolares, en especial, entre las personas más desfavorecidas” (p. 5). La realidad del mundo entero cambio “la pandemia no solo vino afectar la salud de los seres humanos, sino la estabilidad económica, laboral y educativa” (Pachay-López y Rodríguez-Gómez, 2021, p. 4).

Conociendo la realidad de Honduras en todos los sectores, con la pandemia la situación es aún más difícil para los hondureños, considerando que aunque hoy en día existen los medios electrónicos para realizar el trabajo desde casa, la mayor parte de la población hondureña no cuenta con los recursos económicos para solventar una nueva necesidad, como ser el acceso a un aparato electrónico, el pago de internet como otro servicio básico del hogar, para poder acceder a

clases virtuales. Con la pandemia educación hondureña se está viendo aún más afectada en cuanto a calidad, equidad, cobertura y eficiencia.

La educación en países latinoamericanos ha ido mejorando poco a poco, sin embargo, Honduras, sigue estando por debajo de los estándares internacionales y en comparación con los países centroamericanos como Costa Rica, en cuanto a tasas de matrícula neta por nivel educativo, para el año 2016, Honduras mostró cifras inferiores a las logradas en 2014 por Costa Rica, esto de acuerdo a la comparación realizada por (FEREMA, 2017, p. 13). El mismo informe compara los años de escolarización de países como Belice y Panamá, que sobrepasan los 10 años, mientras que en Honduras de acuerdo con él (INE, 2018), la edad promedio de escolarización es de 7.7 años.

En busca de elevar el rendimiento académico de los niños, algunos padres, optan por buscar medios como clases particulares, reforzamientos escolares, actividades extra clase, donde los estudiantes puedan adquirir o reforzar mejor los aprendizajes, en el libro Refuerzo Educativo, se menciona:

La necesidad de un refuerzo educativo que propicie un apoyo escolar transitorio deriva principalmente de la necesidad de modificar los hábitos de estudio y de incorporar nuevos métodos y herramientas de aprendizaje, de acuerdo con la edad y el nivel de dificultad del año lectivo en el que el estudiante se encuentre; pero también se debe argumentar que el refuerzo académico se vuelve necesario en la medida en que la institución educativa no logra que el estudiante obtenga la eficacia en el rendimiento académico (Oliva, 2015, p. 13).

El reforzamiento educativo o clases particulares, se ha visto como un fenómeno en algunos sistemas educativos de países desarrollados, al punto que se han realizado

investigaciones, donde se ha analizado el impacto que tienen en el desempeño académico de los estudiantes, según el estudio La Incidencia de las Clases Particulares en España a Través de los datos de PISA, (2013), hay un reconocimiento por parte de autoridades educativas que manifiestan “la importancia de este tipo de actividades en cuanto refuerzo educativo, como una medida eficaz contra el fracaso escolar” (Runte-Geidel, La incidencia de las clases particulares en España a través de datos PISA, 2013, p. 263).

Este tipo de programas para después de la escuela, con énfasis en brindar reforzamientos y apoyo en proyectos escolares, existen en Honduras, sin embargo, no hay datos oficiales del impacto positivo que tienen en el rendimiento académico de los estudiantes, que asisten a un centro o programa para después de la escuela, sin embargo, analizando la situación educativa actual, se puede deducir la necesidad que existe, por programas que apoyen a los estudiantes en materia educativa.

1.2 Situación Problemática

En el mundo actual, los países que han sobresalido son aquellos en los que los sistemas educativos brindan una educación de calidad porque el capital que mueve el mundo es el humano, el que ha desarrollado sus capacidades en un salón de clase, en un taller educativo, en un trabajo de campo, en una sociedad que le aporta a su crecimiento, para que este aporte al desarrollo de una nación.

Países como Finlandia, Singapur, Japón, cuentan con los sistemas educativos de mayor eficiencia a nivel mundial, así lo demuestran los estudiantes al alcanzar las puntuaciones más altas en las pruebas PISA. No obstante, a nivel latinoamericano, Chile destaca por tener una educación que está proveyendo a sus estudiantes de las competencias necesarias en la actualidad, también lo demuestran los estudiantes, al estar situado Chile entre los países mejor calificados a

nivel latinoamericano en las pruebas PISA. De igual forma, destaca Costa Rica a nivel regional, quien se sitúa en Centroamérica como un país que invierte en educación y sus estudiantes lo han demostrado alcanzando calificaciones superiores a las de Honduras en las pruebas internacionales (PISA-OCDE, 2018).

Honduras cuenta con un sistema educativo deficiente, mostrando niveles bajos en cuanto a calidad, equidad, cobertura y eficiencia. En el estudio de Progreso educativo, se califica la cobertura como “regular”, “sin tendencia definida”, mientras que la eficiencia la califica como “deficiente”, pero “progresando”. En cuanto a los indicadores de calidad y equidad, son calificados como “deficientes” y sin “tendencia definida”, es decir no se sabe si están en progreso o en retroceso (FEREMA, 2017, p. 8).

En el mismo estudio se califica a la profesión docente como “regular”, “sin tendencia definida”, lo que puede significar que la enseñanza que actualmente están brindando los docentes no sea la mejor, por lo que puede ser una de las causas por la cuales existe tan bajo rendimiento académico en los estudiantes. No obstante, no se puede determinar tal cosa, porque son muchos los factores que pueden influir en el problema, de igual forma, el estudio muestra el indicador de financiamiento “deficiente”, es decir que no se está invirtiendo lo que debería, por lo que no se cuenta con todos los recursos pedagógicos adecuados y así difícilmente el docente puede cubrir las necesidades de aprendizaje de sus alumnos y mucho menos cuando su salón de clase está sobrepoblado. Es preocupante que el indicador de financiamiento tenga una tendencia de “retroceso”, lo que indica que la inversión en educación es cada vez es menor, lo que seguirá repercutiendo en que el proceso enseñanza-aprendizaje, porque no se lleve a cabo con las condiciones pedagógicas óptimas para el aprovechamiento académico de los estudiantes.

El hecho de contar con un sistema educativo deficiente ha traído consecuencias graves para el crecimiento del país. De acuerdo con el Informe Nacional de Desempeño académico, existen “grandes desafíos para reducir la deuda social en el campo educativo”, se ha dado un “estancamiento en los últimos años y una fuerte brecha para incorporar a los que están fuera del sistema”, es decir, con una baja cobertura, además un incremento en la deserción escolar por la “escasa capacidad de retención de los niños, niñas y jóvenes en los centros educativos” (Secretaría de Educación, 2018, p.18).

En el Distrito Central existen estudiantes con la necesidad y la posibilidad económica de adquirir un servicio de reforzamiento escolar: Probablemente, Honduras sea un país donde existan instituciones para el cuidado de los niños después de la escuela. Sin embargo, es importante destacar la necesidad de que a los estudiantes se les brinde reforzamiento académico, con una atención integral que les apoye hacia el verdadero aprendizaje.

Para apoyar al fortalecimiento de las debilidades de las instituciones educativas, para que logren mayor impacto en el aprendizaje de los estudiantes, se considera que la creación de un centro dedicado al reforzamiento escolar que brinde apoyo académico y tutorías con una atención individual y especializada, puede contribuir en gran medida a elevar el rendimiento académico de los estudiantes hondureños.

Por lo antes mencionado, es importante recalcar que los niños en edad escolar demandan una educación que los impulse a desarrollar todas las áreas de aprendizaje. Honduras necesita mejorar la calidad de la educación que les brinda a los pequeños de hoy, por lo que la creación de un centro de reforzamiento escolar puede ser una alternativa de educación que puede contribuir a la mejora del sistema. Para que esto suceda, es necesario que los niños logren el aprendizaje deseado y un mejor futuro, aprovechando al máximo las capacidades que poseen, al

desarrollarlas y potenciarlas. No obstante, para llevar a operar una empresa de esta índole, es necesario evaluar demanda del servicio a ofrecer, así como los profesionales especialistas a requerir, entre otros factores que influyen para justificar la inversión, por lo que se formula la siguiente pregunta de investigación:

¿Qué tan factible y viable resulta la creación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central, para el periodo 2020-2022?

1.3 Objetivos de Investigación

1.3.1 Objetivo General

1. Determinar la factibilidad para la creación de un centro de reforzamiento escolar, en el Distrito Central, para el periodo 2021-2022

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Conocer las condiciones del mercado meta para la implementación de un centro de reforzamiento escolar para estudiantes con bajo rendimiento escolar en el Distrito Central.
2. Analizar la disponibilidad y estimar el costo de los suministros e insumos necesarios para la implementación de un centro de reforzamiento escolar, en el Distrito Central.
3. Definir los aspectos organizativos, administrativos y legales que permitan la operación de un centro de reforzamiento escolar especializado en la atención a estudiantes con bajo rendimiento académico en el Distrito Central.
4. Calcular la rentabilidad económica-financiera que tendría la implementación de un centro de reforzamiento escolar, dedicado atender estudiantes con bajo rendimiento académico ubicado en el Distrito Central, a través del análisis de diferentes factores como el plan de inversión, fuentes de financiamiento, cálculo de técnicas de evaluación

económica, ingresos, costos, proyecciones de estados financieros, a fin de conocer la viabilidad y sensibilidad financiera de proyecto.

5. Establecer el impacto social en cuanto a la generación de empleo, responsabilidad social empresarial, aporte a la educación, que tendría la operación de un centro de reforzamiento escolar dedicado a estudiantes con bajo rendimiento académico que requieran una atención especializada en el Distrito Central.

1.4 Preguntas de Investigación

1. ¿Las condiciones del mercado son idóneas para implementar un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central?
2. ¿Existen los elementos técnicos necesarios para la implementación del centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central?
3. ¿Los aspectos organizativos, administrativos y legales permiten la operación de un centro de reforzamiento escolar especializado en la atención a estudiantes con bajo rendimiento académico en el Distrito Central?
4. ¿Qué tan rentable financieramente resultaría implementar un centro que brinde reforzamiento escolar a estudiantes con bajo rendimiento académico en el Distrito Central?
5. ¿Cuál sería el impacto social en cuanto a la generación de empleo, responsabilidad social empresarial, aporte a la educación, entre otros, que podría ocasionar la implementación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central?

1.5 Justificación del Proyecto

La educación es y siempre será un tema de interés para la sociedad, por lo que realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de reforzamiento escolar para

estudiantes con bajo rendimiento académico en el Distrito Central, resulta un tema de investigación relevante, que puede influir en la mejora del sistema educativo actual.

Con la investigación se pretende conocer si existe demanda para poner en marcha el proyecto, sin embargo, con los hallazgos sobre cómo se ha venido impulsando el refuerzo educativo en otros sistemas educativos, se puede determinar la necesidad que el sistema educativo tiene por impulsar nuevas estrategias que mejoren la eficiencia de la educación

El estudio de factibilidad conlleva una serie de estudios que son los que determinan si la puesta en marcha del proyecto es conveniente o si no lo es, con el estudio de mercado se pretende conocer cuál sería la oferta, demanda, determinar precios, analizar los canales de comercialización y demás servicios que complementen la funcionalidad en el mercado del Distrito Central.

Asimismo, con el estudio técnico y el estudio organizacional, se estimará cual sería la inversión en recursos humanos, infraestructura, tecnología y demás insumos que se requiera para constituir el centro de reforzamiento escolar y operarlo adecuadamente. De igual forma, con el estudio económico-financiero, se analiza la rentabilidad del proyecto, conocerán estados proforma, el punto de equilibrio y el retorno esperado de la inversión.

Al llevar a cabo la investigación se espera obtener hallazgos que puedan tener implicaciones en la forma en la que se percibe la educación complementaria, la importancia que tiene que el sistema educativo replantee sus actuales planes educativos, adecuando la educación a las necesidades reales de los estudiantes.

El estudio de factibilidad se pretende realizar en la zona urbana del Distrito Central, abarcando a la población estudiantil de instituciones educativas privadas, siendo este el mercado meta, tomando en cuenta que el proyecto está basado en brindar un servicio educativo, el cual

desde luego incurre un costo, no obstante, la información recabada puede ser de utilidad para los diferentes actores de la educación en el actual sistema.

1.5 Delimitación del Problema

El estudio se realizará en el Distrito Central, Francisco Morazán Honduras, donde se llevó a cabo el estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y estudio legal, con el fin de analizar la factibilidad de la creación de centro un de reforzamiento escolar, dicho estudio se pretende efectuar en el periodo 2021-2022

1.7 Viabilidad de investigación

El estudio es viable, se cuenta con los recursos técnicos, asesoría por parte de expertos en educación, desde la parte investigadora y la asesoría técnica. Se cuenta con recursos económicos para realizar todas las acciones investigativas. El estudio es viable socialmente, se desarrolla considerando las condiciones que existen en la actualidad, debido a la situación de la pandemia.

2.Marco Referencial

2.1 Introducción

El marco referencial es fundamental para la conceptualización de los componentes del proyecto. La investigación se sirve del marco referencial para proporcionar una secuencia entre los distintos conceptos, antecedentes históricos y el estado del arte. Con el fin de evitar ambigüedades es importante definir adecuadamente los componentes del proyecto y los principales términos de los estudios: de mercado, el estudio técnico, el estudio organizacional, económico financiero y el estudio de impacto social. De igual forma, aquí se realiza una investigación histórica del tema de estudio, con la finalidad de conocer lo que ha trascendido. Asimismo, se presenta lo más nuevo del tema de investigación, lo que actualmente se está

ofreciendo y demandando, cuáles son los procedimientos y técnicas que enmarcan el tema central del proyecto.



Figura 1 Marco referencial de la creación de un centro de reforzamiento escolar

Fuente. Elaboración propia basado en la estructura del marco referencial indicada por POSFACE (2020).

2.2 Conceptualización de los componentes del Proyecto de Inversión

2.2.1 Estudio de mercado.

El estudio de mercado es un componente importante dentro del proyecto para la creación del centro de reforzamiento escolar, con él se pretende conocer si hay oferta y demanda insatisfecha que de luces para saber si el proyecto sería aceptado por los consumidores finales, que serían los estudiantes con bajo rendimiento escolar en el Distrito Central, cuyos padres cuenten con el poder adquisitivo para costear el servicio. El conocimiento y conceptualización de la estructura del estudio de mercado es imprescindible, para obtener una mayor comprensión al momento de llevarlo a cabo.

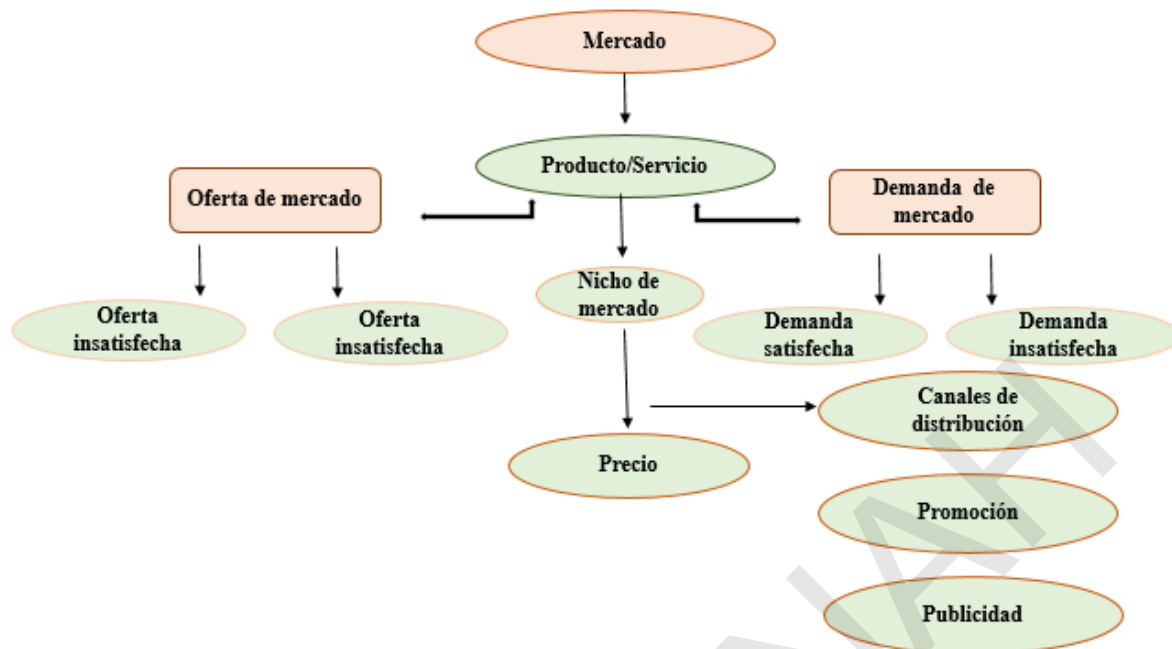


Figura 2. Estructura del estudio de mercado

Fuente. Elaboración propia basada en el texto de Evaluación de Proyecto de Baca (2010).

Castro (2009) menciona que los elementos más importantes a analizar en un estudio de mercado son los siguientes: producto, demanda, oferta, precios, canales de distribución y promoción. Para Kotler y Armstrong (2012), la demanda la determinan las necesidades humanas y siempre cuando estas estén respaldadas por el poder de compra. Mankiw (2012) menciona que la cantidad demandada se refiere a que tanto están dispuestos a adquirir los compradores.

Baca (2010) afirma que demanda “es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” (p. 15).

Samuelson y Nordhaus (2010) menciona que hay factores que influyen la cantidad que se demanda, tales como: “los niveles promedio de ingreso, el tamaño de la población, los precios y

la disponibilidad de bienes relacionados, los gustos individuales y sociales, e influencias especiales” (p. 49).

En cuanto a la oferta, esta hace referencia a “la cantidad ofrecida de cualquier bien o servicio, es la cantidad que los vendedores quieren y pueden vender” (Mankiw, 2012, pág. 73) Para Castro (2009) la oferta “es la cantidad de productos que los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicios ponen en los mercados a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades”, también menciona que la oferta se puede clasificar “según el grado de dominio que los fabricantes o productores tengan sobre el mercado” en oferta mercado libres, cuando existen un gran número de oferentes y demandantes y “la participación de mercado es determinada por la calidad, el precio y el servicio que ofrecen los productores,” oferta oligopólica, cuando el “mercado se encuentra dominado por pocos productores”, los cuales “determinan la oferta, los precios y normalmente acaparan un gran sector del mercado de las materias primas” y la oferta monopolística, en la cual solo existe un solo productor, el cual domina su mercado, determinando la calidad y el precio de su producto (p. 69).

Un producto es “cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo, y que podría satisfacer un deseo o una necesidad,” incluyendo servicios que son “son una forma de producto que consiste en actividades, beneficios o satisfacciones ofrecidos a la venta y son básicamente intangibles ya que no tienen como resultado la obtención de la propiedad de algo” (Armstrong y Kotler, 2008, p. 199)

Para saber cómo llegar a los consumidores finales, en el caso de este estudio, los estudiantes con bajo rendimientos académico de escuelas privadas en el Distrito Central, es importante analizar la comercialización, que es la función encargada de “hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”, y “una buena comercialización es

la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra”, para ello es importante analizar los canales de distribución (Baca, 2010, p. 48).

Los canales de distribución “están constituidos por organizaciones independientes que participan en el proceso de colocar un producto o servicio para su uso o consumo” (Castro, 2009, p. 75). Los canales de distribución a los “intermediarios empresas o negocios propiedad de terceros encargados de transferir el producto de la empresa productora al consumidor final, para darle el beneficio de tiempo y lugar” (Baca, 2010, p. 48)

Un canal de distribución es una “ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detiene en varios puntos de esa trayectoria”, aquí es importante resaltar la introducción al mercado mezcla de estrategia publicidad precio, la cual consiste que atraer al comprador, a través de un precio bajo, también es importante destacar la estrategia llamada nicho de mercado, la cual consiste en “colocar el producto en el lugar adecuado” (Baca, 2010, p. 51). Para efecto del estudio de viabilidad que se está realizando, se debe tener claridad cuál es el nicho de mercado en el cual se pretende ingresar.

Para llegar al consumidor es necesaria la promoción, esta se utiliza “para facilitar los intercambios y hacer llegar a los consumidores potenciales la información relativa al oferente y sus productos con el fin de influir en su consumo de los productos” (Castro, 2009, p. 77)

El Mercado hace referencia al lugar donde hay “compradores y vendedores”, los compradores son el grupo que “determina la demanda de un producto” y los vendedores, son el grupo que determina “la oferta de dicho producto” (Mankiw, 2012, p. 66). (Samuelson y Nordhaus, 2010) “un mercado es un mecanismo mediante el cual los compradores y los vendedores interactúan para determinar precios e intercambiar bienes y servicios” (p. 26).

El mercado tiene la función principal de determinar el precio, “el cual representa los términos con base en los cuales se intercambian distintas mercancías”, también los precios sirven como “señales” a los oferentes y demandantes, “si los consumidores desean más de cualquier bien, el precio se elevará, y esto enviará la señal a los productores de que se necesita más oferta” (Samuelson y Nordhaus, 2010, p. 27). Contextualizar los aspectos relevantes del estudio de mercado, resulta fundamental para poder ejecutar el estudio como tal en el proyecto de creación de un centro de reforzamiento escolar.

2.2.2 Estudio Técnico.

A fin de conocer los recursos e insumos a requerir en la implementación del proyecto de creación de un centro de reforzamiento escolar, se realiza el estudio técnico, en el cual se evalúa si los recursos a utilizar están disponibles, incluyendo instalaciones, insumos y todos los requerimientos indispensables para echar a andar un proyecto de inversión.

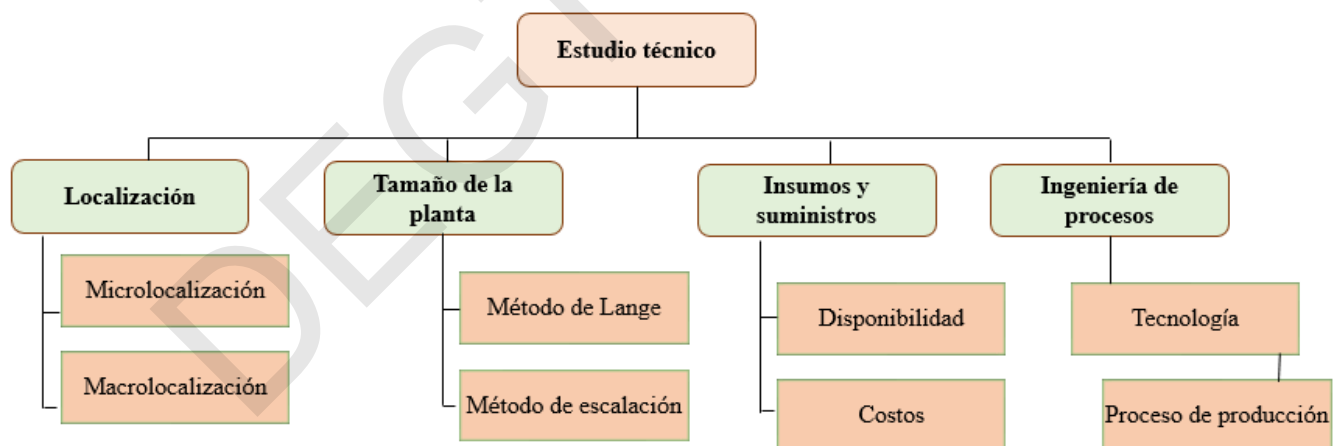


Figura 3. Estructura del estudio técnico

Fuente. Elaboración propia basado en el libro Proyectos de Inversión, Evaluación y Formulación de (Castro, Castro y Morales, 2009)

El estudio técnico es la etapa en la cual se definen “las características de los activos fijos (en este caso equipo, maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios etc.)” que se requieren para realizar “el proceso de producción de determinado bien o servicio”, es este estudio donde se “determina la localización de las instalaciones” (Castro, 2009, p. 84). De igual forma este estudio “determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto” (Córdoba, 2011, p. 106). Es muy importante en este estudio determinar el personal o mano de obra a requerir para el funcionamiento del centro de reforzamiento escolar.

En el estudio técnico se deben analizar los siguientes factores: estudio de materias primas e insumos del proceso productivo, localización general y específica de las instalaciones, dimensión o tamaño de la planta de producción, estudio de ingeniería del proyecto (Castro, Castro y Morales, 2009). El tamaño de la planta o del proyecto hace referencia a la cantidad que va a producir en determinado tiempo, “se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica” (Baca, 2010, p. 75). Para determinar el tamaño de la planta existen factores que influyen como cuando la demanda total del mercado es inferior o menos a la capacidad de producción, de ser así, instalar la planta no es viable. De igual forma, cuando la cantidad demanda es igual a la capacidad de producción, no es viable ejecutar el proyecto. La instalación de la planta se recomienda solo si, la demanda es mayor a la capacidad de producción (Rico, 2008).

Otros factores que determinan el tamaño de la planta son los suministros o insumos que se requieren para el desarrollo del proyecto, para que esto no sea un obstáculo, es importante conocer donde obtendrán las materias primas y demás insumos, evaluar proveedores y si estos están en la localidad o se requieren importar (Baca, 2010, p. 84)

Asimismo, las tecnologías y los equipos también influyen en el tamaño de la planta,

Baca (2010) menciona que:

Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costo de producción. En efecto, dentro de ciertos límites de operación y a mayor escala, dichas relaciones propiciarán un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada; lo anterior contribuirá a disminuir el costo de producción, aumentar las utilidades y elevar la rentabilidad del proyecto (p. 84-85).

Los recursos financieros también son un factor determinando en el tamaño de la planta, puesto que, si “los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo, es claro que la realización del proyecto es imposible” (Baca, 2010, p. 85). De igual forma, se debe considerar la organización, es decir con cuanto personal se va a contar para la ejecución del proyecto y cuánto será la capacidad de producción, para lo cual existen dos métodos: el método de Lange, que consiste en “principalmente en la relación que existe entre el monto de la inversión y la capacidad productiva” (Baca, 2010, p. 96) y el método de escalación, el cual consiste en “investigar la capacidad de producción de cada uno de los equipos y maquinaria existentes en el mercado y establecer diferentes alternativas de trabajo” (Baca, 2010, p. 97).

En cuanto a la localización, se debe fijar una localización estratégica competitiva, que genere costos bajos, pero que cumpla en la rapidez del servicio. Asimismo, la localización debe estar enfocada hacia el mercado del consumidor y al mercado de los insumos o materias primas. (Castro, Castro y Morales, 2009).

Para la ubicación de las plantas de producción, se deben tomar en cuenta factores como: medios y costos de transporte, disponibilidad y costo de mano de obra, cercanía de las fuentes de

abastecimiento, factores ambientales, cercanía del mercado, costo y disponibilidad de terrenos, topografía de suelos, estructura impositiva y legal, disponibilidad de agua, energía y otros suministros, comunicaciones y posibilidad de desprenderse de desechos (Córdoba, 2011).

La localización se subdivide en macrolocalización y microlocalización. La Macrolocalización se refiere a la ubicación en una ciudad o población, que para la selección de esta, se toman en cuenta factores como “mercado de consumo y las fuentes de materias primas”, de igual forma, de igual forma, otros aspectos son relevantes para este estudio de macrolocalización, tales como “la disponibilidad de mano de obra y la infraestructura física y de servicios (suministro de agua, facilidades para la disposición y eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible, servicios públicos diversos)”, también es importante considerar, “el marco jurídico económico e institucional del país, de la región o la localidad” (Rico, 2008, p. 98)

La microlocalización hace referencia al lugar específico donde se establecerá la planta de producción. Para optar por una microlocalización adecuada es importante analizar factores como: tipo de construcción de obra civil que satisfaga las necesidades del proyecto, accesos al predio, disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, alcantarillado, etcétera), facilidad para desechar los desperdicios y residuos generados durante el proceso de producción, instalaciones especiales que requieran la maquinaria y el equipo y emisión de gases y de ruido. También, es importante analizar, el flujo de materias primas, futuras construcciones en los alrededores y las regulaciones legales y ecológicas (Castro, Castro y Morales, 2009).

Para lograr un proceso de producción exitoso o en el caso de este estudio la prestación del servicio de reforzamiento escolar, es importante conocer a detalle todos los insumos y/o materias primas, mano de obra, entre otros aspectos, que se requieren para producir los bienes y servicios

a ofrecer al mercado. Debido a que “según la calidad de las materias primas será la calidad de los productos”, se deben evaluar “las características, requerimientos, disponibilidad, costos, ubicación, estacionalidad, cuidados que requieren para su almacenaje” (Castro, 2009, p. 85).

En cuanto a la ingeniería del proyecto, esta consiste principalmente en dar solución a “todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta”, empezando por “la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva”. Llevando a cabo el proceso de producción, el cual es un “procedimiento técnico que se utiliza para obtener un bien o servicio a partir de un insumo”, haciendo uso de la tecnología de fabricación, es decir los equipos y procesos que se “emplean para desarrollar una determinada función” (Baca, 2010, p. 89).

2.2.3 Estudio Organización, Administración y Aspectos legales

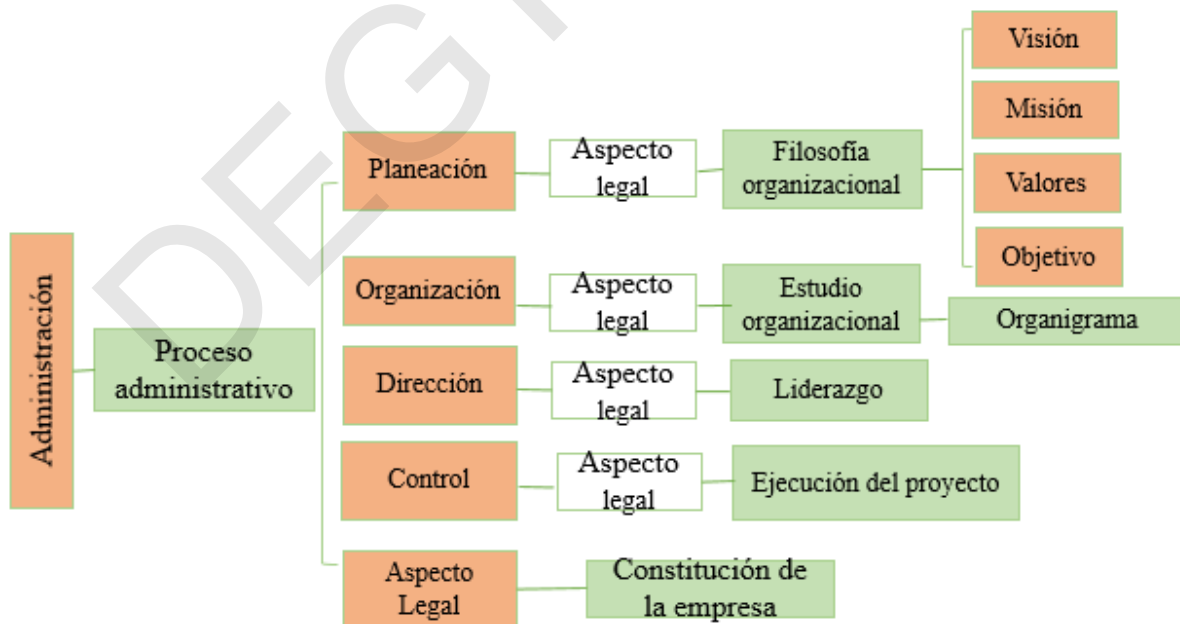


Figura 4. Estructura del Estudio Organización, Administración y Aspectos legales

Fuente. Elaboración propia basado en el libro *Proyectos de Inversión, Evaluación y Formulación de* (Castro, Castro y Morales, 2009)

Con la finalidad de determinar cómo debe ser la organización, administración y legalidad del proyecto de creación de un centro de reforzamiento escolar, para su funcionamiento, se realiza el estudio de organización, administración y aspectos legales, donde se plantean los aspectos más importantes para la operación de la empresa en todos los ámbitos.

La administración es quizá la función más importante de toda organización, puesto que “a cualquier nivel y en cualquier clase de empresa” el objetivo principal de la administración, “es lograr y mantener un ambiente en el cual los individuos que trabajan en grupos puedan alcanzar metas y objetivos preestablecidos” (Castro, 2009, p. 108). La administración se rige por una serie de etapas a las que se le llama proceso administrativo, estas etapas son: previsión, planeación, organización, integración, dirección y control.

En cuanto a la etapa de previsión, esta se refiere a la identificación de factores que permitan o interfieran con el funcionamiento de la empresa. Aquí se destaca la importancia de realizar un diagnóstico (Castro, Castro y Morales, 2009). La planeación es un proceso importante, donde se definen metas de una organización, se trazan las diferentes actividades que conlleven al cumplimiento de las metas y que integren y coordinen todo el trabajo de la organización. La planeación se ocupa de fines y medios, el que hay que hacer y el cómo hacerlo (Robbins y Coulter, 2014).

La misión de una organización “es la declaración del propósito y el alcance de la empresa en términos del producto y del mercado” es decir “la organización dentro de la sociedad en la que se encuentra y significa su razón de ser y de existir” (Chiavenato, 2011, p. 17). La visión “se refiere a aquello que la organización desea ser en el futuro”, la visión inspira y “explica por qué

diariamente las personas dedican la mayor parte de su tiempo al éxito de su organización” (Chiavenato, 2011, p. 18).

La organización comprende el “estudio y diseño de aspectos como jerarquías, funciones, obligaciones, responsabilidades, autoridad, líneas de comunicación, etc.” (Castro, Castro y Morales, 2009, pág. 108). Lo que conduce a definir estructura organizacional, que “es la distribución formal de los empleos dentro de una organización”, los administradores toman decisiones respecto al diseño organizacional, proceso que abarca los siguientes elementos: “especialización del trabajo, departamentalización, cadena de mando, amplitud de control, centralización y descentralización, y formalización” (Robbins y Coulter , 2014, p. 332).

Para Chiavenato (2011) “una organización existe sólo cuando: hay personas capaces de comunicarse, que están dispuestas a contribuir en una acción conjunta, a fin de alcanzar un objetivo común” (pág. 6). Dirigir es “ejercer directamente el mando”, a través de actividades como la “coordinación y supervisión”, con el fin de “obtener los resultados que contribuyan a la consecución de los objetivos” (Castro, 2009, p. 109). Para lo cual es necesario contar con líderes dentro de una organización. El líder es aquella persona que tiene la capacidad de “influir en los demás y que tiene autoridad administrativa”, puesto que “el liderazgo es el proceso de dirigir a un grupo y de influir en él para que alcance sus metas” (Robbins y Coulter , 2014, p. 536).

El talento humano es el activo más valioso, los recursos humanos son necesarios en toda organización, “son una fuente de ventaja competitiva”, por lo que el trato que se les es fundamental para el desempeño, “los gerentes deben trabajar con las personas y tratarlas como socios, en lugar de concebirlas como un costo que hay que evitar o minimizar en lo posible” (Robbins y Coulter , 2014, p. 380). Al ser el proyecto a desarrollar un centro de reforzamiento escolar, el talento humano es fundamental. Al ser la educación el rubro al que se pretenderá

ingresar, formar un equipo de docentes como la mano de obra directa resulta ser uno de los aspectos más importantes del proyecto.

Castro (2009) afirma:

Por lo general, las relaciones entre los diferentes puestos se presentan de manera gráfica en los organigramas, en los cuales cada rectángulo representa un puesto que se une con líneas a otros rectángulos que corresponden a otros puestos. En cada uno de los cuadros se muestra el nombre del puesto, mientras que las líneas que los unen representan la línea de autoridad, responsabilidad y comunicación. Los niveles jerárquicos parten de arriba hacia abajo (en el caso de los organigramas verticales); el nivel uno es la máxima autoridad y normalmente la ocupa el consejo de accionistas o de administración cuando lo hay, pero en caso de no ser así, el máximo nivel será el director o gerente general, a partir del cual, hacia abajo, se establecen los demás niveles (p. 120).

El control hace referencia a la “a la revisión de los resultados obtenidos en todas las etapas del proceso productivo para compararlos con los objetivos fijados previamente” (Castro, 2009, p. 109). El control también es definido como “el proceso de supervisar, comparar y corregir el desempeño laboral”. El control es importante, este “constituye la única forma en que los gerentes pueden evaluar si las metas van a alcanzarse y, de no ser así, determinar por qué” (Robbins y Coulter , 2014, p. 266).

El proceso de control consta de tres pasos: medición del desempeño real, para lo cual utilizan métodos como; la observación, los informes escritos u orales, es importante tanto como se mide, como el qué se mide, el segundo paso es la comparación del desempeño real contra un estándar, para lo cual se utiliza un parámetro o rango de variación, y el paso tres, que consiste en

la implementación de acciones gerenciales, donde el gente decide “no reaccionar, corregir el desempeño real o revisar los estándares” (Robbins y Coulter , 2014, p. 270).

Para establecer un empresa, el punto de partida es la constitución legal de la misma, para lo cual es necesario conocer “a profundidad las leyes, reglamentos o normas que afectan su constitución y funcionamiento”, de igual forma, tener conocimiento de “el marco legal del proceso de fabricación y venta de productos y servicios” (Castro, 2009, p. 110).

2.2.4 Estudio Técnico Financiero y Económico.

La parte monetaria es de los aspectos más importantes en el estudio, por lo que se debe realizar de manera ordenada, siguiendo cada componente, para obtener un análisis certero de la rentabilidad del proyecto de creación de un centro de reforzamiento escolar.

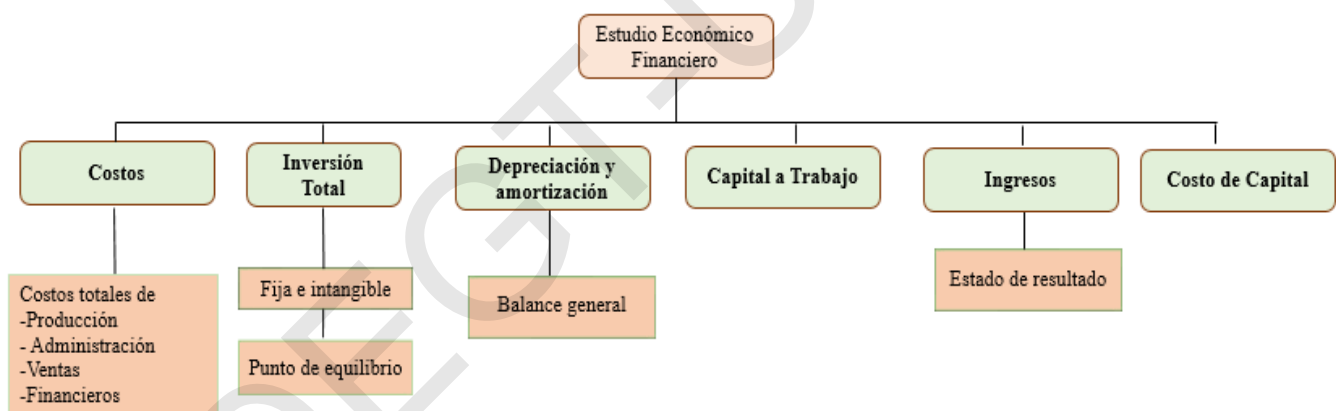


Figura 5. Estructura del Económico Financiero

Fuente. Elaboración propia basado en el libro de Evaluación de proyectos de (Baca, 2010)

El estudio técnico financiero y económico, “pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica” (Baca, 2010, p. 139).

Costo “es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad” (Baca, 2010, p. 139). Los costos de producción indican todos los desembolsos hechos, desde “la adquisición de la materia prima hasta su transformación en artículos finales para el consumo” (Castro, 2009, p. 167). Existen costos directos de producción como: costos de materia prima y costos de mano de obra y costos indirectos como: mano de obra indirecta, es decir que no participan directamente en el proceso productivo, también otros insumos auxiliares, así como costos de energía eléctrica, agua, impuestos, entre otros (Castro, Castro y Morales, 2009).

Los gastos de administración, “proviene de realizar la función de administración en la empresa”, no obstante, esto no significa que un gasto administrativo es pagar sueldos a los gerentes de la empresa, en las grandes empresas, donde existen diferentes departamentos como: “planeación, investigación y desarrollo, recursos humanos y selección de personal, relaciones públicas, finanzas o ingeniería”, el funcionamiento de estos departamentos también es un gasto administrativo (Baca, 2010, p. 142).

El costo de venta también conocido departamento o gerencia de ventas o como mercadotecnia, incluye “la investigación y el desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos” así como “el estudio de la estratificación del mercado; las cuotas y el porcentaje de participación de la competencia en el mercado; la adecuación de la publicidad que realiza la empresa; la tendencia de las ventas, etc.” En cuanto a al costo financiero, este hace referencia a “los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo” (Baca, 2010, p. 143).

La inversión inicial “comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del

capital de trabajo.” Los activos fijos o tangibles son aquellos que se pueden tocar como: terrenos, medios de transporte, maquinaria, entre otros, y los activos diferidos son aquellos que no se ven a simple vista, como: contratos de servicios básicos, marcas, patentes, gastos de instalación, entre otros (Baca, 2010).

De acuerdo con Meza (2013) Los activos fijos se dividen en: no depreciables, depreciables y agotables. Los no depreciables son los de vida útil ilimitada, los depreciables son aquellos que con su uso se van deteriorando y pierden valor y los agotables “están representados por recursos naturales controlados por la empresa, cuya cantidad y valor disminuyen en razón de la extracción o remoción del producto como, por ejemplo, las minas y canteras, pozos artesianos y yacimientos” (p. 90).

Meza (2013) define:

La depreciación es la distribución como gasto del valor del activo en los períodos en los cuales presta sus servicios. Los activos fijos, con excepción de los terrenos, son de uso de la empresa por un número limitado de años y su costo se distribuye como gasto entre los años durante los cuales se usa. (p. 90)

La depreciación “se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos”, en cambio la amortización “sólo se aplica a los activos diferidos o intangibles”, entiéndase amortización como un “cargo anual que se hace para recuperar la inversión” (Baca, 2010, p. 144).

Es importante analizar la definición de capital de trabajo, Baca (2010), la define como “diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante”, (p. 145). Sin embargo, para una mayor comprensión, se entenderá por capital de trabajo, a los recursos que son distintos a la inversión fija y diferida, que se requiere para operar un proyecto, estos recursos se ven

representados por el efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario, es decir activos corrientes. (Meza, 2013).

En cuanto a la proyección de estados financieros, es importante analizar la definición de estado de resultado, balance general y punto de equilibrio. (Castro, Castro y Morales, 2009), menciona como es un estado de resultado:

Éste es un estado financiero dinámico, ya que la información que proporciona corresponde a un periodo determinado (por lo general un año). De los ingresos se deducen los costos y los gastos, con lo cual, finalmente, se obtienen las utilidades o pérdidas, así como el monto de los impuestos y repartos sobre utilidades (p. 164).

El balance general es definido como un “estado financiero estático que presenta la situación financiera de la empresa a una fecha determinada. En ella se muestran las inversiones que realiza y las fuentes de financiamiento que emplea una entidad económica” (Castro, 2009, p. 174). Actualmente se conocen varios métodos para elaborar el balance general pro forma. “uno implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de las ventas,” y el “el método crítico, en el que se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o “ajuste” (Gitmam y Zutter , 2012, p. 131).

Llegar al punto de equilibrio significa que la suma de los ingresos obtenidos después de la venta de un producto o servicio es igual al total de costos desembolsados, el punto de equilibrio se debe calcular anualmente, con la finalidad de conocer si las ventas han cubierto los costos del proyecto (Castro, Castro y Morales, 2009).

La evaluación económica se realiza con el fin de conocer “las proyecciones del proyecto en materia de ingresos y egresos a través del tiempo e inclusive planteándose necesidades de

financiamiento,” existen técnicas de evaluación financiera de proyectos, tales como: el período de recuperación de la inversión, valor presente neto, razón beneficio costo y tasa interna de retorno (Córdoba, 2011, p. 234).

Llegar a un análisis financiero objetivo es esencial para determinar si realmente el proyecto de creación de un centro de reforzamiento escolar, obtendría ingresos que cubran los gastos y costos del proyecto y quede un margen de rentabilidad o ganancias para los inversores.

2.2.5 Estudio de Impacto Social.

El componente social, es el último estudio que se realiza, sin embargo, es igual de importante que los anteriores al momento de ejecutar un proyecto. Se deben evaluar diferentes aspectos, en pro del desarrollo sostenible y el bienestar social. Los beneficios que la empresa brindara deben estar claros, por lo que el estudio de impacto social debe precisar cada detalle.

En el proyecto de la creación de un centro de reforzamiento escolar, de ante mano se prevé un impacto social en cuanto a mejorar la educación, debido a que es un proyecto complementario a la educación formal.

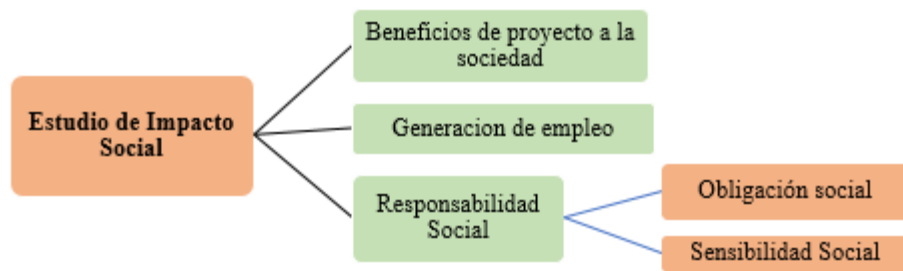


Figura 6. Estructura del Estudio de impacto social

Fuente: Elaboración propia, basado en el libro de Evaluación de proyectos de (Baca, 2010)

Se deben analizar conceptos como generación de empleo, lo que sin duda contribuye a la sociedad, de igual forma, obligación social y sensibilidad social. La obligación social, “es la actitud que asume una empresa cuando se involucra en acciones sociales, debido a que tiene la obligación de cumplir determinadas responsabilidades de índole económica y legal,” mientras que la sensibilidad social “ocurre cuando la empresa se involucra en acciones sociales en respuesta a determinadas necesidades populares” y se define la “responsabilidad social como la intención que tiene una empresa, más allá de lo que determinan sus obligaciones legales y económicas, de hacer lo correcto y actuar de forma que la sociedad resulte beneficiada”. (Robbins y Coulter , 2014, p. 131).

2.3 Orígenes y Evolución del Tema del Proyecto de Inversión

2.3.1 Antecedentes, Orígenes y Situación Histórica.

A raíz de que surgen los primeros estudios internacionales, que comparan la educación en los distintos países en los años 80, también nace el interés por las actividades de reforzamiento escolar (Runte-Geidel A. , 2014). Este tipo de actividades de apoyo a los niños, como actividades extracurriculares, se consideraba un método utilizado por Japón y Corea, para

obtener resultados buenos en las pruebas internacionales (Mori, I & Baker, D, 2010). En esa época, “los buenos resultados del Japón se explican alternativamente por una enseñanza moderna y orientada a los problemas o bien por la influencia de las escuelas complementarias privadas” ((Klieme. E y Stanat, P., 2009, p. 2).

Bray (1999) definió tres criterios fundamentales para caracterizar la Educación a la Sombra: 1) el carácter complementario de las clases, 2) su carácter privado y 3) el carácter curricular, o sea, clases que refuerzan contenidos/materias curriculares de la escuela formal (Runte-Geidel, La Educación a la Sombra en Países del Sur de Europa y sus Implicaciones sobre la Equidad., 2015).

2.3.1.1 Evolución del reforzamiento escolar en Europa y Asia.

Baker, Akiba, Le Tendre, & Wiseman, (2001), en su estudio “Educación en la sombra en todo el mundo: aprendizaje fuera de la escuela, calidad institucional de la escolaridad y logros transnacionales en matemáticas”, analizaron datos del estudio TIMSS (Tendencias Internacionales en matemáticas y Ciencias) de 1996, encontrando que los países europeos, estaban haciendo utilización de las clases particulares y el refuerzo escolar, las cuales eran financiadas por las mismas familias. El estudio comenta que la educación en sombra es una estrategia de competitividad de los países, puesto que existe un vínculo entre el rendimiento académico y las oportunidades laborales a futuro.

Katsillis, & Robinson (1990), en su estudio “capital cultural, rendimiento estudiantil y reproducción educativa: el caso de Grecia”, pone en evidencia como las clases particulares han influido en el mejoramiento académico de los estudiantes en Grecia. Grecia ha utilizado dos tipos de educación en la sombra, “las clases conocidas como frontistiria” clases complementarias impartidas en las mismas escuelas, y la modalidad “idietera mathimata”, que consiste en “clases

individuales con un profesor particular que tienen lugar o bien en la casa del estudiante o en la del profesor, sin embargo, algunos profesores particulares también ofrecen clases para pequeños grupos de dos o tres alumnos” (Runte-Geidel, La Educación a la Sombra en Países del Sur de Europa y sus Implicaciones sobre la Equidad., 2015, p. 170). En 2005, “Una encuesta de 2000 de estudiantes universitarios de primer año encontró que más del 80% había asistido escuelas preparatorias del tipo 'hacinamiento' (*frontistirio*), el 50% había recibido individual tutoría privada, y un tercio había recibido ambos tipos”. (p. 22).

En países como Azerbaiyán y Polonia, se estima que, a principios de 1990, estos países empezaron a tomar clases privadas, igual otros países de Asia Central y Europa del Este. (Silova, 2010).

Bray (2011), menciona que:

La tutoría privada no se ha implementado en la misma medida en toda la UE Estados miembros. El sur de Europa tiene tasas particularmente altas de tutoría. La tutoría también es generalizada en los Estados miembros de la UE central y oriental. Mientras que en Europa occidental la escala de la tutoría aumentó considerablemente durante la última década, los Estados miembros nórdicos parecen ser los menos afectados por el fenómeno hasta ahora (p. 3).

A mediados de la década de los 2000 fue cuando la comercialización de la tutoría privada se expandió en Bélgica, en Chipre en 2003 un estudio reveló que un 84% de estudiantes universitarios habían recibido tutoría en la escuela secundaria, para 2008 en ese país las tutorías consumían más del 50% de los gastos del hogar (Bray, 2011).

Runte-Geide (2015), hace referencia a Japón, “caso clásico de utilización de clases de apoyo escolar, conocidas como juku, pues se encuentran registros históricos de su utilización

desde los tiempos feudales, y el desarrollo de estas formas de enseñanza” (p. 68). En 2008 un estudio reveló que cerca de un 26% de los estudiantes de primaria y hasta un 53% de los de secundaria obligatoria (escuela media) reciben clases particulares.

(Choi, Kim, & Ryu, , 2003), señalan que en el 2003 Corea del Sur, era uno de los países con la tasa más alta en utilización de clases particulares, en un 83% de estudiantes de primaria las recibían.

En Japón nace el método Kumon 1974, el cual consiste en promover el aprendizaje autodidacta en los estudiantes. Su creador Toru Kumon “profesor de matemáticas de secundaria, empieza a ayudar a su hijo Takeshi, que entonces estaba en secundaria, utilizando un concepto basado en el aprendizaje autónomo. En hojas sueltas, preparó un gran número de ejercicios de cálculo para su hijo. Ese fue el origen del método Kumon” Se volvió un método muy utilizado en el mundo, creándose centros para brindar el apoyo escolar con el método Kumon. (Kumon.es, párr.10).

Malta, es país pequeño también ha mostrado que hace uso de las clases particulares o educación en la sombra. Los datos sobre la educación en la sombra, son escasos, sin embargo, para 2008, un estudio reveló que el 51.9% recibían tutoría, de una muestra de 5% de estudiantes de grado 10, y un 77% la había recibido alguna vez. Bray (2011). Además, lo encontrado señala que el hecho de que los estudiantes reciban este apoyo académico extra escolar es algo notorio, “se percibe fácilmente el movimiento de estudiantes en las academias que ofrecen clases particulares después del horario de la escuela formal”. Asimismo, se menciona que la publicidad de los centros que brindan las clases particulares, es evidente, colocan carteles en diferentes puntos de la ciudad (Runte-Geidel, La Educación a la Sombra en Países del Sur de Europa y sus Implicaciones sobre la Equidad., 2015, p. 171).

España es también un país que ha mostrado la utilización de las clases particulares, en los años 90, el Informe “Sistema estatal de indicadores de la educación 2000” publicado por el Instituto Nacional de Calidad de la Educación (INCE, 2000:90) dio como resultado que hasta un 36% de los estudiantes de secundaria asistían a clases de inglés, informática y/o refuerzo escolar de las otras materias. En 2008, un estudio de 2,535 estudiantes de secundaria en 48 escuelas de la región de Asturias dio a conocer que 58.9% estaban recibiendo tutorías. Para 2010, en España un 20% de los alumnos de 6 a 18 años recibían tutoría (Bray, 2011).

Runte-Geide (2015), también destaca el “Informe sobre la Evaluación de Diagnóstico 2010-11 de la Agencia Andaluza de Evaluación Educativa”, los datos ahí encontrados revelan que en 2010 un 51% de los estudiantes de secundaria obligatoria, recibían apoyo en las tareas escolares ya sea por padres, la misma institución educativa o en efecto las clases particulares.

Italia es de los países que también ha venido utilizando en gran magnitud las clases particulares. Runte-Geide (2015), menciona que “las clases particulares en Italia tienen una larga historia y en general han sido utilizadas por los profesores del sistema público como forma de incrementar sus sueldos generalmente muy bajos (apenas daban para sobrevivir en el siglo XIX).” (p. 173). Bray (2011), “una búsqueda en 2010 de “lezioni private” en Google (versión italiana) arrojó 369,000 artículos, la mayoría de los cuales eran anuncios de personas que ofrecían tutoría” (p. 22).

Runte-Geide (2015), señala que Portugal es otro de los países que han dado señales de tener una educación en la sombra, (cita a Costa, Neto-Méndez, Ventura, 2008), menciona que:

El proyecto XPLIKA, llevado a cabo por un grupo de investigadores de la Universidad de Aveiro en Portugal, ha desarrollado un cuestionario específico para analizar la educación a la sombra y el grupo estudia profundamente el mercado de las clases particulares, así

como la efectividad escolar y el desempeño del alumnado de enseñanza secundaria. El cuestionario fue aplicado a los estudiantes en el 12º grado (correspondería a 2º de Bachiller en España), o sea, al final de la enseñanza secundaria. Los datos del curso académico 2006-07 apuntan que hasta un 54% de los estudiantes utilizaban clases particulares, sobre todo en matemáticas (80%), Lengua Portuguesa (13%) y Ciencias (pg. 173).

Bray 2011, menciona que la intensidad de las tutorías depende del propósito con que se tomen, si es como apoyo académico pueden estar presentes durante todo el proceso educativo a largo plazo, pero si es impulsado por exámenes, las tutorías alcanzan un nivel más alto antes de los exámenes. En algunos países de Europa, en la época de verano las compañías de tutorías tienen más demanda de estudiantes. En cuanto a cómo las tutorías se llevan a cabo, en Europa muchas se brindan individualmente, sin embargo, el recibir tutorías en parejas o grupos pequeños o grandes, hace que el costo de las clases privadas sea menor.

El mercado de las tutorías ha ido evolucionando en cuanto a las habilidades de los tutores se refiere, " mientras que para muchos estudiantes y sus familias las habilidades específicas de la asignatura (es decir, gramática correcta, cálculo exacto de matemáticas, etc.) siguen siendo el foco principal", los tutores se están centrando en "hábitos de estudio, la recuperación de información y la organización general" (Bray, 2011, p. 29). En cuanto avances tecnológicos, las tutorías por internet también han sido un medio utilizado en la última década, Bray (2011), menciona una empresa en la India, creada en 2005, la cual se expandió brindando tutorías por internet a todo el mundo. Se menciona también que el internet es un medio para contactar tutores, que posteriormente puedan llegar a las casas a brindar tutorías.

Bray, (2011), menciona como funciona la empresa *Tutor Vista*, la cual fue un boom en 2007:

El modelo de negocio se basa en la existencia en India de un gran grupo de talentosos estudiantes de inglés. Graduados de habla que han sido capacitados en un sistema educativo con un colonial británico patrimonio y que están dispuestos a trabajar por salarios que, en Europa (y América del Norte) términos, son bajos. Los clientes y sus tutores operan cara a cara, con pagos realizados por tarjeta de crédito también a través de internet.

Esta empresa inicio con tutorías de matemáticas, sin embargo, opto por brindar tutorías en otras asignaturas, al observar que fácilmente se podrían brindar de la misma manera.

En 2004-2005, surge el " Plan PROA, Plan de Refuerzo, Orientación y Apoyo en Centros de Educación Primaria y Educación Secundaria" en España, Este plan se divide en dos modalidades: el Programa de Acompañamiento Escolar (PAE) y el Programa de Apoyo y Refuerzo (PAR). Surge para aquellos estudiantes que están en desventaja educativa, que tienen un rendimiento bajo y que sus familias no tienen el acceso a una institución de clases particulares. Este programa ofrece atención adaptada a las necesidades individuales de cada estudiante. (Ministerio de Educación y Ciencia , 2007).

2.3.1.2 Evolución del reforzamiento escolar en América.

A partir de la promulgación de la ley *No Child Left Behind en 2002*, en español "*Que Ningún Niño Se Quede Atrás*", en Estados Unidos se vio un incremento en la utilización de clases particulares o de la educación en la sombra como se le conoce, siendo un mandato para aquellas escuelas que no tuvieron el rendimiento requerido. En 2007, el departamento de

educación realizó un estudio longitudinal, donde se revelaron los efectos positivos del apoyo escolar, esto de acuerdo a los resultados obtenidos en los estudiantes (Mori, I & Baker, D, 2010).

En Canadá un estudio encontró que, aproximadamente el 24% de Ontario los padres con hijos en edad escolar han contratado tutores en 2002, y el negocio de tutoría ha crecido entre 200 y 500% en las principales ciudades, en los últimos 30 años (Aurini, J. & Davies, S. (2004)., 2004).

En 1974 en Nueva York se abre el primer centro Kumon fuera de Japón, este método creado por Toru Kumon, con énfasis en matemáticas y español. Es la educación complementaria más grande de Estados Unidos y Canadá. De acuerdo con el periódico (Businesswire, 2009)

Acerca de Kumon Math and Reading Centers

Kumon es un programa de matemáticas y lectura para después de clases. El método de aprendizaje utiliza una aproximación sistemática individualizada que ayuda a los niños a desarrollar un control sólido de sus habilidades para las matemáticas y la lectura. Por medio de la práctica diaria y del dominio de los materiales, los alumnos incrementan la confianza, mejoran la concentración y desarrollan mejores habilidades de estudio. Kumon tiene 26.000 centros Kumon en 46 países y más de cuatro millones de alumnos estudiando en todo el mundo (párr. 8).

Kumon después de instalarse en Nueva York, en 1977 abre en Brasil, en 1988 se abre una filial en Canadá, en 1995 se comienza a usar el método Kumon en Santiago de Chile, en el mismo año se abre filial en México, en 2004 el programa Kumon llega a 5 países de América del Sur, en 2010 el método Kumon empieza a ser utilizado por universidades, en 2012 Kumon lanza un programa para bebés. Kumon llega a ser un método de reforzamiento escolar de aceptación mundial (Kumon, 2020).

En América Latina se ha visto la implementación de tutorías entre pares en las universidades de países como Argentina y Colombia, ésta como estrategia ante el bajo rendimiento académico. “La tutoría entre pares es una estrategia pedagógica donde estudiantes, generalmente de semestres más avanzados, acompañan a sus pares de semestres inferiores en el refuerzo de los procesos de aprendizaje dentro de un área disciplinar”. Los estudiantes mejoran su rendimiento académico, refuerzan sus conocimientos y se motivan, cuando pasan de un nivel a otro (Torrado-Arenas, 2016, p. 1).

2.3.1.3 Conclusión.

El refuerzo escolar, clases particulares, tutorías o educación en la sombra, es un fenómeno que ha estado presente en muchos países. Se ha considerado fundamental y complementaria para la educación formal, incluso se ha considerado que hasta es el secreto del éxito de algunos países como Japón, quien es de los países que sobresale en los estudios de educación en sombra, con el método kumon y con las escuelas juku. Este tipo de acompañamiento y apoyo pedagógico ha ido creciendo, a manera que los métodos más aceptados de educación complementaria se han empleado en cantidad de países.

La necesidad de mejorar el rendimiento académico de los estudiantes ha llevado a que implementar estrategias como las tutorías o clases particulares después de la escuela, tengan tanta aceptación por parte de las familias cuyo interés es elevar las capacidades intelectuales de sus hijos con la finalidad de hacerlos competitivos en la era actual. Sin embargo, esta preocupación no es solo de las familias, los gobiernos también se preocupan que por como salen evaluados los estudiantes en las pruebas internacionales, por ellos algunos países implementan estrategias de reforzamiento escolar en las mismas instituciones educativas.

Los centros de reforzamiento para después de la escuela también son vistos como lugares a los que los padres llevan a sus hijos cuando no tienen quien se haga cargo de ellos mientras trabajan. No obstante, cuando los padres realmente están interesados en proveerles a sus hijos educación complementaria pueden acudir a las tutorías por internet, este medio también ha sido aceptado en los diferentes países.

2.3.2 Situación Actual del Tema del Proyecto de Inversión.

En actual siglo ha traído consigo nuevos retos, la necesidad constante de desarrollar nuevas competencias, “preparar a los estudiantes para el trabajo, la ciudadanía y la vida en el siglo XXI constituye un enorme reto”. El desarrollo de “capacidades de pensamiento de orden superior, resultados de aprendizajes profundos y capacidades complejas de pensamiento y comunicación”, esenciales para competir en el mundo globalizado en el que se vive actualmente y estas se deben empezar a adquirir desde la infancia (Scott, 2015, p. 2). La tecnología es un medio que facilita el desarrollo de las competencias necesarias para enfrentarse a la realidad actual, los estudiantes han comenzado desde edades tempranas a manejar los medios tecnológicos, lo que ha facilitado que estas se utilicen como medios de apoyo en el proceso enseñanza aprendizaje.

Sin embargo, en cuanto a innovaciones educativas “la evolución de los planes de estudios en el mundo se ha quedado a la zaga de las expectativas actuales en materia de competencias y habilidades del estudiantado y de nuevas herramientas de apoyo al aprendizaje”, sugiriendo la necesidad inmediata porque la educación alcance un nivel de innovación que les permita llegar a niveles de competitividad con los puedan lidiar con los desafíos que el siglo actual les presenta (Scott, 2015, p. 3).

Scott (2015) menciona siete habilidades con las que los estudiantes deben contar en el siglo XXI, (cita a Wagner (2010) y el Grupo sobre el Liderazgo para el Cambio de la Universidad de Harvard), las habilidades son: pensamiento crítico y resolución de problemas, colaboración y liderazgo, agilidad y adaptabilidad, iniciativa y espíritu empresarial, comunicación oral y escrita eficaz, acceso a la información y análisis de la misma, curiosidad e imaginación.

El desarrollo de las competencias mencionadas en los estudiantes hace que se lleve a consideración la importancia de elevar el rendimiento académico de los estudiantes, y al decir rendimiento académico se hace referencia a que los estudiantes en verdad adquieran las competencias necesarias para enfrentar los desafíos que el mundo actual les presenta o presentará a lo largo de su vida. Todos los países se preocupan por desarrollar competencias deseables en la actualidad, que incluso, "parece como si nadie estuviera conforme con su sistema educativo y todos buscaran cambiarlo" (Tedesco, 2011, p. 32).

La tutoría o reforzamiento escolar después de la escuela, es una herramienta de apoyo a la educación formal, (García, R. I; Cuevas, O; Vales, J. J. y Cruz, I., 2012), consideran la tutoría como "un trabajo de mediación o facilitación entre el profesor, los alumnos y los contenidos de las asignaturas", mencionan que "el éxito académico del alumno depende en gran medida de la eficiencia del tutor y de su capacidad de motivarlo, atendiendo a las diferentes necesidades identificadas en las sesiones de tutoría", consideran prioritaria la creación de estrategias que faciliten "la adaptación del estudiante" al ambiente educativo, con la finalidad de "mejorar sus habilidades de estudio e incrementar su desempeño escolar" (p. 1-2). (Becerra, M y Rodrigues, J., 2014), afirma que "el objetivo de estas clases es complementar, ampliar o reforzar los conocimientos proporcionados desde la enseñanza formal" (p. 84).

2.3.2.1 La tutoría en la era de la tecnología.

Según Tejeda (2016), la tutoría académica en la actualidad es comprendida como “un proceso que apoya orienta y evalúa el proceso de aprendizaje del alumno”, la tutoría “debe propiciar la auto orientación al favorecer que el alumno pueda identificar sus propios intereses y dificultades” fortaleciendo su “autonomía en el estudio a través de recomendaciones que apoyen sus técnicas de estudio y estrategias de aprendizaje” (p. 885).

Las tutorías académicas o clases particulares en la actualidad, significan un complemento a la educación formal, estas se dan en espacios designados para brindar el servicio o incluso con tutores a domicilio, sin embargo, en la actualidad se analiza la importancia de implementar estrategias tecnológicas “los actores del sector educativo consideran la necesidad del fortalecimiento de la educación virtual mediante las estrategias y competencias del tutor en los Entornos Virtuales de Aprendizaje”, en cuanto a eso “el tutor virtual en este escenario educativo es un facilitador en ambientes de aprendizaje, por lo cual debe aplicar estrategias y estar dotado de competencias, habilidades y destrezas para cumplir con las funciones inherentes a su tutoría” (Aguirre. A y Manasía. N., 2018, págs. 1-10)

“Entre las aportaciones más importantes de las TIC están, entre otras, que puede contribuir a mejorar el rendimiento de los alumnos, facilita el acceso a todo tipo de información y favorece canales de comunicación inmediata, sincrónica y asíncrona” (Pino. M. y Soto. J. , 2009, p. 5141).

Se reconoce que “las nuevas tecnologías de la comunicación aportan nuevos significados a la acción tutorial” Pino y Soto (2009) mencionan ventajas:

- La no coincidencia espacio-temporal aportan al proceso de enseñanza y aprendizaje de nuevos significados que se traducen en la democratización de la enseñanza y en una mayor accesibilidad al conocimiento.
- Se adoptan nuevas formas de interacción entre las personas basadas en los diferentes canales, la utilización del tiempo de aprendizaje y del espacio utilizado ya que este pasa de ser un espacio físico a ser virtual.
- La tutoría se enriquece con nuevos soportes multimedia lo que hace más comprensible y atractivo el proceso de comunicación y aprendizaje.
- Se cubren mejor las expectativas de los estudiantes al hacer más próxima la relación profesor-alumno. Un buen feed-back en este proceso es esencial (p. 5141)

Actualmente se habla de aulas virtuales, las cuales forman parte de la innovación educativa, Gros (2018), menciona que:

Las tecnologías emergentes tales como el uso de sistemas adaptativos, los agentes inteligentes y el uso de las analíticas de aprendizaje pueden facilitar los procesos de adaptación y autorregulación ya que permiten ejercer una doble función: proporcionar información en tiempo real a los aprendices y facilitar estrategias de andamiaje durante el proceso de aprendizaje (p. 2).

2.3.2.2 La evolución de las e-Learning, web 2.0 y las mooc.

Las plataformas virtuales como parte de la enseñanza o educación en línea se han consolidado en todos los niveles educativos y en instituciones formales y no formales, “el e-learning nació en los años noventa como una modalidad de formación asociada a la educación a distancia y al uso de Internet en la educación superior y la formación empresarial” (Gros, 2018, pág. 3) .

Gros (2018), (cita a Downes, 2012), quien menciona la evolución del e-learning a partir de una serie de generaciones, hace referencia a una “generación cero caracterizada por el diseño y la publicación de los recursos multimedia en línea”, asimismo, habla de “la generación uno del e-learning se inicia a partir de Internet y el uso del correo electrónico que facilita la comunicación virtual”, en cuanto a la “segunda generación tiene lugar a principios de los noventa y se caracteriza por la aplicación de los juegos de ordenador para el aprendizaje en línea.” La “tercera generación, el desarrollo de los gestores de aprendizaje (LMS) permite conectar los contenidos de la generación cero con las plataformas”, se destaca que “esta fase es muy relevante ya que el e-learning se materializa en el aula virtual.” La generación cuatro “se fundamenta en el uso de la Web 2.0” y en esta sobresale que en esta etapa se da “la interacción social entre los alumnos, cambiando la naturaleza de la red subyacente donde los nodos son ahora personas en lugar de ordenadores”. La generación cinco “se caracteriza por la computación en la nube y el contenido abierto”. Y la última generación es la seis la cual “se caracteriza por los cursos abiertos masivos en línea (MOOCs)” (Gros, 2018, p. 4).

García. F, Fidalgo-Blanco. A y Sein-Echaluze. M., (2017) “destacan cuatro iniciativas que han permitido vertebrar la utilización de las TIC en el proceso de formación y aprendizaje”, las cuales se muestran en la figura X (pág. 119). Hacen referencia a que ninguna iniciativa era posible sin la iniciativa anterior como bas

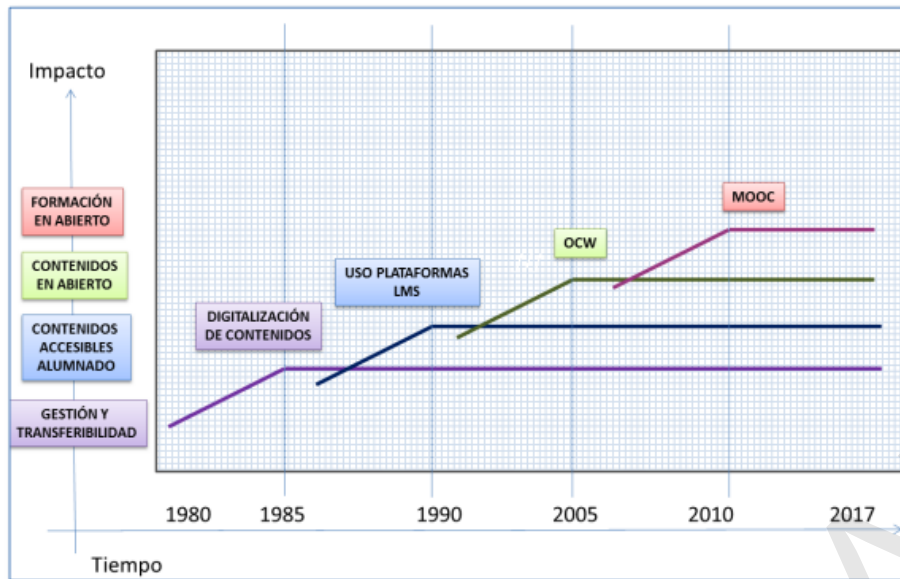


Figura 7. Evolución innovación institucional TIC-Aprendizaje

Fuente: (García-Peñalvo, F. J.; Fidalgo-Blanco, Á.; Sein-Echaluce, M. L.; , 2017)

Los avances tecnológicos mencionados han tenido un impacto en cómo se mira hoy en día la educación, es decir ya no se puede ver como la simple transmisión de información dentro de un salón de clases con el fin de crear conocimientos en los estudiantes. Con los medios digitales actuales cada vez más inmersos en la vida cotidiana, el implementar nuevas estrategias de enseñanza-aprendizaje utilizando las tecnologías es fundamental para cubrir las necesidades emergentes. Sin embargo, cabe destacar que la implementación de la tecnología como tal “no garantiza la innovación ni la mejora de la calidad de la enseñanza” se torna fundamental “modificar los modelos pedagógicos, colocar al estudiante al centro del proceso, lo que implica ubicar las e-actividades al centro del diseño pedagógico e incorporar metodologías activas y aprovechar la conectividad que nos ofrecen las herramientas TIC” (Silva, 2017, p. 16-17).

3. El Proyecto

3.1 Descripción del proyecto

La idea de la creación de un centro de reforzamiento escolar nace como una necesidad de los estudiantes de educación básica, que tienen bajo rendimiento escolar y que requieren de educación complementaria para alcanzar los niveles académicos requeridos. El servicio de reforzamiento escolar para estudiantes con bajo rendimiento escolar, estaría al alcance solamente de aquellos estudiantes cuyos padres cuenten con los recursos económicos para costear dicho servicio.

Los estudiantes requieren atención especializada para obtener aprendizajes significativos, los cuales muchas veces no son alcanzados en las escuelas tradicionales, por las metodologías anticuadas que se siguen utilizando, por lo que, en el centro de reforzamiento escolar, se pretende brindar un servicio especializado, adaptado a las necesidades de cada estudiante.

El centro de reforzamiento escolar, pretende brindar un servicio de calidad, que no solo complemente la educación, sino que también, ofrezca alternativas de bienestar integral, por lo que se considera brindar consejerías y atenciones psicológicas a los estudiantes que lo requiera. De igual forma, se pretende complementar el servicio, a través de servicios recreativos como las artes plásticas y el deporte.

3.2 Objetivos del Proyecto

3.2.1 Objetivo general.

1. Crear un Centro de Reforzamiento Escolar dedicado al servicio de estudiantes con bajo rendimiento académico, cuyos padres cuenten con los recursos económicos para costear el

servicio en beneficio de la mejora en el rendimiento académico de sus hijos e hijas, en el Distrito Central.

3.2.2 Objetivos específicos.

1. Establecer una empresa rentable dedicada a brindar reforzamientos académicos a estudiantes con bajo rendimiento escolar que requieran apoyo especializado e individualizado, en el Distrito Central.
2. Ofrecer un servicio de calidad a los padres y madres de familia que requieren apoyo en pro del mejoramiento académico de sus hijos e hijas con bajo rendimiento escolar en las escuelas no gubernamentales del Distrito Central.
3. Apoyar a los padres y madres de familia que no cuentan ni con el tiempo ni con las habilidades para reforzar en las temáticas escolares a sus hijos e hijas, en pro del mejoramiento del rendimiento académico de los estudiantes de educación básica en el Distrito Central.
4. Contribuir a la educación hondureña a través del reforzamiento escolar de aquellos estudiantes con bajo rendimiento académico en el nivel básico de las escuelas no gubernamentales del Distrito Central.

3.3 Justificación

En Honduras existen múltiples razones por las que hay un bajo rendimiento académico, y con la llegada de la pandemia la situación educativa ha empeorado, por lo que la implementación de un centro de reforzamiento escolar es una alternativa de apoyo a los padres que por una u otra

razón no pueden apoyar a sus hijos brindándoles reforzamiento o apoyo en general en las tareas, pero que desean que sus hijos reciban un reforzamiento escolar con la finalidad de que mejoren su rendimiento académico. Estudios realizados en otros países definen este tipo de servicio como “educación en la sombra”. Runte-Geidel (2013), menciona que las clases particulares tienen como finalidad “complementar los contenidos dados en la enseñanza formal”, menciona la expansión que ha tenido el brindar este servicio complementario a la educación, que actualmente “como ocurre en algunos países, clases en sofisticadas empresas educativas a gran escala, como pueden ser las franquicias que utilizan el conocido método Kumon” (p. 251).

Ya existen este tipo instituciones y se conoce que “el objetivo de estas clases es complementar, ampliar o reforzar los conocimientos proporcionados desde la enseñanza formal.” (Becerra, M y Rodrigues, J., 2014, p. 84). Sin embargo, la implementación de este nuevo centro de reforzamiento escolar está dirigido a aquellos estudiantes que por diferentes razones no pueden alcanzar un rendimiento satisfactorio, es decir que actualmente su rendimiento académico es bajo y requieren elevarlo.

El bajo rendimiento escolar puede llevar a los estudiantes a la deserción escolar, sobre todo en los grados del tercer ciclo, por lo que se destaca que la implementación del centro de reforzamiento escolar puede aportar a que los índices de deserción no se sigan elevando y como lo menciona Mayayo, J., Zaragoza, M. y Romaní, J., (2013), “el refuerzo escolar (clases particulares, estudio asistido, estudio dirigido, grupos de refuerzo, etc.) es una de las acciones compensatorias de apoyo al éxito escolar más extendidas y aceptadas” (p. 109).

El reforzamiento escolar es sumamente importante en la vida del estudiante, este debe darse en las áreas que se tenga mayor dificultad y utilizando las herramientas que mejor se adecuen a los estudiantes haciendo más significativo el aprendizaje (García, 2017).

Existe una necesidad emergente por apoyar a los padres con la educación de sus hijos, es de gran importancia que se les de atención individualizada, incluyendo una atención psicopedagógica, puesto que la causa de un bajo rendimiento escolar puede deberse a cuestiones emocionales o problemas de aprendizaje que solo un experto el área puede determinar. La psicopedagogía “contribuye a dar soluciones a determinados problemas”, así como a “prevenir la aparición de otros, colaborar con las instituciones para que las labores de enseñanza y educación sean cada vez más dirigidas a las necesidades de los alumnos y la sociedad en general” (Ramírez. N, Luz. A, Henao. L, y Gloria C., 2011, p. 30)

4. Estudio De Mercado

4.1 Introducción

Con la finalidad de conocer si la implementación de un centro de reforzamiento escolar para estudiantes con bajo rendimiento académico, es viable en el Distrito Central, se realiza el estudio de mercado, donde se han analizado diferentes aspectos relevantes para la investigación del proyecto. El estudio de mercado se llevó a cabo realizando diferentes análisis, que han llevado a la validación de las hipótesis planteadas, siendo todas aceptadas.

Se ha realizado una investigación cuantitativa, aplicando el instrumento de recolección de datos encuesta, en la cual se han determinado puntos importantes para la toma de decisiones. Se analizó la demanda y oferta, a través de una investigación secundaria y primaria, llegando a determinar que existe un mercado potencial para un centro de reforzamiento escolar. De igual forma, se analizaron variables importantes como el entorno, la competencia, costo del servicio brindado por otras instituciones. Asimismo, se analizaron detenidamente las preferencias de las personas encuestadas, quienes en su mayoría figuran como clientes potenciales. Conocer sus preferencias ha sido fundamental para determinar las estrategias competitivas, canales de distribución y comercialización, promoción y publicidad, idóneas para ejecutar e implementar el proyecto.

Se realizaron diferentes proyecciones para el cálculo de la demanda y oferta a cinco años, tomando para ellos datos de fuentes secundarias y fuentes primarias. Asimismo, a partir de los datos recabados sobre los costos de la competencia, se hizo una estimación del costo que se podría considerar para brindar el servicio de reforzamiento escolar, sin embargo, dicho precio solo será determinado en el estudio económico-financiero.

4.2 Objetivos del Estudio de Mercado

4.2.1 Objetivo General

Conocer las condiciones del mercado para la implementación de un centro de reforzamiento escolar para estudiantes con bajo rendimiento escolar en el Distrito

4.2.2 Objetivos Específicos

1. Identificar la existencia de un mercado potencial insatisfecho para la implementación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central.
2. Determinar las preferencias de los clientes potenciales para la implementación de un centro de reforzamiento escolar.
3. Cuantificar la demanda existente para el servicio de reforzamiento escolar en el Distrito Central.
4. Cuantificar la oferta existente del servicio de reforzamiento escolar en el Distrito Central.
5. Analizar los elementos del entorno que influyan en la implementación del servicio de reforzamiento escolar.
6. Definir las estrategias de promoción y publicidad adecuadas para la implementación del centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central

4.3 Preguntas de investigación de mercado

1. ¿Existe un mercado potencial en el Distrito Central, para la implementación de un centro de reforzamiento escolar?
2. ¿Cuál es la demanda existente para la implementación del servicio de reforzamiento escolar en el Distrito Central?
3. ¿Cuál es la oferta existente del servicio de reforzamiento escolar en el Distrito Central?

4. ¿Cuáles son los elementos del entorno que influyen en la implementación del servicio de reforzamiento escolar en el Distrito Central?
5. ¿Cuál es la estrategia competitiva mas adecuada para la implementación de un centro de reforzamiento escolar?
6. ¿Cuáles son los medios y estrategias de comercialización para brindar el servicio de reforzamiento escolar en el Distrito Central que más aceptación tiene por los consumidores finales?
7. ¿Cuáles son las estrategias de promoción y publicidad que se adecuen para implementar el centro de reforzamiento escolar?

4.4 Hipótesis

H1. En el Distrito Central hay un mercado potencial para poder implementar el proyecto de un centro de reforzamiento escolar

H2. La estrategia competitiva más adecuada para participar en el mercado es la de enfoque.

H3. El canal de comercialización que mejor se adapta al servicio de reforzamiento escolar en el directo, a través de la forma presencial y virtual.

H4. Los medios y estrategias de promoción y publicidad que se adaptan a lo que el servicio pretende ofrecer al consumidor son las redes sociales

4.5 Investigación de campo

4.5.1 Definición del Problema

El sistema educativo hondureño ha mostrado muchas debilidades, situaciones como baja cobertura, poca eficiencia, deficiencia en la calidad educativa, problemas de equidad, poca

preparación o falta capacitación a la profesión docente y la poca inversión que se da a la educación Honduras, son factores que han influido para que actualmente los estudiantes de educación básica, estén mostrando un bajo rendimiento académico. (FEREMA, 2017)

De acuerdo al Informe de Progreso Educativo realizado por la Fundación para la Educación Ricardo Ernesto Maduro Abréu (FEREMA), “tanto las evaluaciones nacionales como las internacionales indican que los resultados de aprendizaje son sumamente bajos, particularmente en Matemáticas a partir de quinto grado” (FEREMA, 2017, p. 6). Lo que hace aún más evidente que los estudiantes de educación básica tienen un bajo rendimiento académico.

Según los informes de desempeño académico de los últimos años, los estudiantes no alcanzan los niveles esperados en las asignaturas de español y matemáticas, “los estudiantes evaluados en el año 2018 siguen mostrando que tienen mejores niveles de desempeño en español (Lectura) que en área de Matemáticas” (Informe Nacional de Desempeño Académico 2018 español (Lectura) y Matemáticas. 3ro, 6to y 9no grado, 2019, pág. 5).

La educación actual requiere de alternativas que mejoren los niveles de desempeño académico, ha habido avances en los últimos años, sin embargo, la situación actual “muestra que los avances no han sido suficientes y han generado deudas históricas que se han acumulado en el compromiso de brindar amplia cobertura, calidad educativa y un adecuado ambiente institucional” esto mencionado en el Plan Estratégico del Sector Educación 2018-2030 (Secretaría de Educación, 2018, p. 10).

Por todo lo antes mencionado es que analiza la necesidad de implementar un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central, como una alternativa de apoyo a los padres y madres de familia que no cuentan con el tiempo suficiente para apoyar a sus hijos en las actividades académicas. Asimismo, es importante mencionar que el bajo rendimiento académico puede

presentarse por muchos factores, por lo que atender aquellos estudiantes individualmente puede ser una estrategia que mejore los procesos de aprendizaje, llevando al estudiante a que incorpore nuevos conocimientos adaptados a sus capacidades y formas de aprendizaje individuales.

4.5.2 Fuentes de información

4.5.2.1 Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias investigadas, son diferentes estudios anteriormente realizados en diferentes países, que permiten obtener información relevante para este estudio. Se ha consultado a revistas como Redalyc, Scielo, de países como España, analizando estudios como educación en la sombra, incidencia de clases particulares en España, (Runte-Geidel A. , 2014), informes educativos de Honduras, emitidos por las dependencias de estado (Secretaría de Educación, 2020). artículos de revistas, sobre la acción del refuerzo educativo como apoyo complementario a la educación formal.

Para efectos del estudio realizado se recopilaron datos del catálogo de reprobación 2015-2017, donde se encuentran mencionado que los altos índices de reprobación escolar, prueban insuficiencia en el rendimiento escolar de los estudiantes, estos no alcanzan los niveles mínimos, para ser promovidos al año siguiente. Del catálogo de reprobación se obtuvo el dato de reprobación más actual, como información relevante para el cálculo de la muestra y proyección de demanda. |

4.5.2.2. Fuentes primarias

Con el fin de obtener información importante para el desarrollo de la investigación de mercado, se utilizó la encuesta como técnica de investigación de mercado, desarrollando el cuestionario como instrumento de investigación cuantitativa, el cuestionario fue aplicado a padres y madres de familia, cuyos hijos tiene actualmente un bajo rendimiento escolar en educación básica, en el Distrito Central. La aplicación del cuestionario fue en línea, utilizando

Google formularios, difundido a través de redes sociales, con el apoyo de docentes y colegas.
(Ver anexo).

4.5.3 Investigación cuantitativa

Esta investigación tiene un enfoque cuantitativo, alcance descriptivo concluyente, que consiste o “tiene como principal objetivo la descripción de algo”, en este estudio la descripción de las funciones del mercado al que se pretende integrar, es de tipo transversal simple, porque “se extrae una muestra de encuestados de la población meta y se obtiene información de esta muestra una vez” (Malhotra, 2008, p. 82).

4.5.3.1 Encuesta

Se realizó una investigación de campo, a través de la aplicación de una encuesta, un cuestionario dirigido a padres o madres de familia. Dicho instrumento fue aplicado a través en línea, utilizando formularios de Google. La encuesta fue enviada por redes sociales (Facebook, Messenger y WhatsApp). Para llegar a la población objetivo se realizó un filtro de edad de los padres, hijos en la escuela, edades de los hijos, bajo rendimiento de acuerdo al nivel educativo actual, padres que trabajan y no cuentan con el tiempo de apoyar a sus hijos e hijas en las tareas escolares.

En el instrumento aplicado tuvo como objetivo conocer la aceptación que tendría la implementación de un centro de reforzamiento escolar, para estudiantes con bajo rendimiento académico en el Distrito Central.

4.5.3.2 Diseño del cuestionario

El cuestionario fue diseñado con preguntas estructuradas, de las cuales la pregunta filtro es dicotómica. Asimismo, se plantearon 2 preguntas dicotómicas más y 10 preguntas estructuras de opción múltiple, donde los participantes podían elegir una opción entre varias. Se planteó una

pregunta no estructura, con la intención de obtener un dato relevante para la investigación, respecto al costo del servicio. (Ver anexo).

4.5.3.3 Estudio muestral y su metodología

4.5.3.3.1 Población Objetivo

La población objetivo, son estudiantes con bajo rendimiento académico, el indicador de este problema son los índices de reprobación. Sin embargo, los datos más recientes sobre reprobación y matrícula, se encuentran en el Catálogo de reprobación (2017) y el Catálogo de Matrícula (2017). Con el dato de matrícula 2017 y con el número de reprobados de los 2017, se obtiene un porcentaje de reprobación, el cual es aplicado a la matrícula 2017 NO gubernamental, para calcular una tendencia de reprobación en este sector, con este dato se obtiene la muestra necesaria para llevar a cabo el estudio.

4.5.3.3.2 Marco Muestral

Se determinó la muestra a partir de los datos obtenidos del catálogo de reprobación 2017, y el catálogo de matrícula 2017, se utilizaron los datos de las tablas siguientes.

Tabla 1

Estudiantes matriculados en Francisco Morazán, reprobados y % de reprobación

<i>Año</i>	<i>X</i>	<i>Matriculados</i>	<i>Reprobados</i>	<i>% de reprobación</i>
2015	1	363,589	10875	2.99
2016	2	363,290	11138	3.07
2017	3	361,015	15311	4.24

Fuente. Elaboración propia con datos de los catálogos de matrícula y reprobación 2017.

Tabla 2

Estudiantes matriculados en el sector NO gubernamental, % de reprobación y tendencia de reprobación en escuelas privadas

<i>Año</i>	<i>X</i>	<i>Matrícula NO gubernamental</i>	<i>% de reprobación</i>	<i>Tendencia de reprobación en escuelas privadas</i>
2015	1	96,743	2.99	2893.6
2016	2	95,318	3.07	2922.3
2017	3	94,366	4.24	4002.2

Fuente. Elaboración propia, basado en los datos de los catálogos de matrícula y reprobación escolar 2017.

Para efectos del estudio y para realizar el cálculo de la muestra, se utiliza el número de estudiantes de la tendencia estimada de reprobación escolar de las escuelas privadas.

4.5.3.3.3 Diseño de la Muestra

La técnica de la muestra es la no probabilística, siendo un muestreo por conveniencia, como lo describe Malhlotra (2008), el muestreo por conveniencia deja al investigador seleccionar a los participantes de acuerdo a su interés o conveniencia y en este estudio se seleccionó a padres y madres cuyas características fueran tener hijos o hijas con bajo rendimiento escolar en escuelas privadas, que son el mercado meta del proyecto.

4.5.3.3.4 Cálculo de la Muestra

La muestra se obtuvo de la siguiente manera:

Población N=4002 estudiantes reprobados.

Probabilidad en contra: q= 50%

Probabilidad a favor: $p=50\%$

Nivel de confianza: $z=94\%$

Error estimado: $e=6\%$

$$n = \frac{N * z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + z^2 * p * q} \quad (\text{Malhotra, 2008})$$

La muestra total es de 249 padres y madres de familia con hijas e hijos con bajo rendimiento escolar en el Distrito Central.

La pandemia de la covid-19 ha afectado una serie de situaciones, sin embargo, el proceso de recolección de datos no se ha visto afectado, debido a las utilidades de los medios electrónicos para su recolección. El total de instrumentos contestados ha sido de 326 personas, de las cuales solo 302 pasaron el filtro de la primera pregunta, la cual garantiza que las personas encuestadas cumplen los requisitos.

4.5.4 Resultados De La Investigación

4.5.4.1 Resultados importantes

La encuesta fue respondida por 326 personas, sin embargo, a través de la pregunta filtro, se descartaron 24 personas, que respondieron que no tenían hijos en escuela.

4.5.4.1.1 Edades de los hijos e hijas de las personas encuestadas

Tabla 3

Edades de los hijos (as) de los padres y madres encuestadas.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
----------	------------	------------

De 9 a 12 años	125	41
De 6 a 8 años	103	34
De 13 a 15 años	74	25
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central.

Como se observa en la tabla 3 el mercado consumidor que se pretende abarcar son estudiantes de educación básica de edades de entre 6 y 15 años, por lo que se les preguntó las edades de los hijos a las personas encuestadas, con la finalidad de conocer cual rango de edad tendría más demanda. Los resultados indican en un 41% que los estudiantes de entre 9 y 12 años serian quienes más estarías consumiendo el servicio a ofrecer, en un porcentaje de 34% serian estudiantes de entre 6 y 8 años, mientras que un porcentaje de 25% se tendría a los estudiantes con edades de entre 13 y 15 años. Sin embargo, de acuerdo al Catálogo de reprobación 2015-2017 consultado, el número de estudiantes reprobados en su mayoría son los que pertenecen al tercer ciclo, es decir lo que tienen edades de entre 12 y 15 años.

4.5.4.1.2 Tiempo disponible de los padres y madres para apoyar a sus hijos e hijas

Tabla 4

Disposición de tiempo de los padres y madres para apoyar a sus hijos e hijas en tareas escolares

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	185	61
Si	95	32
No lo necesita	22	7
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, basado en los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, con hijos en edad escolar en el Distrito Central.

Se considera como un mercado potencial a los estudiantes cuyos padres no tienen tiempo disponible para reforzar a sus hijos en sus casas, por lo que se realizó la pregunta, a los que un 61% respondieron que efectivamente no disponen del tiempo necesario para apoyar ellos mismos a sus hijos en sus tareas o actividades escolares. Sin embargo, en un 31% los padres respondieron que, si disponen del tiempo, y en un 7% los padres dijeron que sus hijos no necesitan es tiempo.

El rendimiento escolar de los estudiantes se puede ver afectado por el tiempo que sus padres dediquen a ayudarles, estudios demuestran que los estudiantes cuyos padres dedican tiempo para apoyar a sus hijos con tareas o actividades escolares, “producen resultados positivos como una mayor asistencia, disminución de la deserción, mejoramiento de las actitudes y conducta del alumno, una comunicación positiva padre-hijo y mayor apoyo de la comunidad a la escuela” (ESCOBEDO, 2006, p. 2).

4.5.4.1.3 Rendimiento académico de los estudiantes

Tabla 5

Rendimiento académico de los estudiantes de padres encuestados

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
<i>Alto</i>	81	27
<i>Medio</i>	113	37
<i>Bajo</i>	108	36
<i>Total</i>	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central.

El rendimiento escolar es una variable importante en la investigación, se preguntó sobre el rendimiento escolar a los padres y madres encuestadas, en lo que en un 37% respondieron que sus hijos tiene un rendimiento medio, en un 36% que sus hijos tiene un rendimientos bajo, no obstante un 27% de padres considera que sus hijos tienen rendimiento alto, lo que indica que

cierto número de padres, no están interesados en el reforzamiento escolar para sus hijos, porque no lo necesitan.

Sin embargo, al haber contestado la encuesta hasta el final, puede llevar al análisis de que además del reforzamiento escolar, hay un interés por algunos padres de que sus hijos asistan a un centro de reforzamiento escolar, con otros fines, que se pueden analizar más adelante,

Sin embargo, organismos internacionales mencionan que “la pandemia del COVID-19 ha causado la mayor disrupción que ha sufrido nunca la educación”, significando esto que, el rendimiento escolar a nivel mundial se está viendo afectado, y siendo Honduras un país en vías de desarrollo, se puede esperar una crisis educativa aun mayor, por lo que la demanda de estudiantes con bajo rendimiento académico puede incrementar (Guterres, 2020, parr. 5).

4.5.4.1.4 Estudiantes que han recibido reforzamiento escolar

Tabla 6

Estudiantes que han recibido reforzamiento escolar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Si	157	52
No	145	48
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Se realizó la pregunta dicotómica, respecto a si los estudiantes ya han recibido reforzamientos escolares y en un 52% los padres y madres respondieron que efectivamente sus hijos ya han recibido reforzamiento escolar, mientras que el 48% de los padres y madres dijeron que no. A raíz de la pandemia, la educación ha migrado a la virtualidad, quizá actualmente el número de estudiantes que han recibido reforzamiento escolar haya incrementado, como lo menciona la

Secretaría de educación, los estudiantes están recibiendo reforzamiento de manera electrónica, a través de internet, televisión, material impreso y algunos de manera semipresencial. (Secretaría de Educación, 2020).

4.5.4.1.5 Lugares y/o personas que han brindado reforzamiento escolar

Tabla 7

Lugares y/o personas por las que los estudiantes han recibido el servicio de reforzamiento escolar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No han recibido reforzamiento escolar	145	48
Maestro o maestra particular	60	20
Centro especializado	58	19
Escuela	39	13
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Con el fin de conocer la competencia, se plantea la pregunta sobre por parte de quienes los estudiantes que, si han recibido reforzamiento escolar, siendo en un 20% las o los maestros particulares la opción de reforzamientos más utilizada, no obstante, con un porcentaje de 19% los estudiantes han recibido reforzamiento escolar por parte de un centro especializado y en 13% los estudiantes han recibido reforzamiento por parte de la escuela. Cabe mencionar que, a raíz de la pandemia, han surgido nuevos métodos de enseñanza desde la virtualidad, actualmente hay plataformas digitales que realizan la labor de enseñanza-aprendizaje a manera de reforzamiento, tal es el caso de la plataforma Dawere Honduras S.A, que se encuentra entre las opciones de reforzamiento escolar en Honduras. (Dawere Dawere Honduras S.A., 2021)

4.5.4.1.6 Costo del servicio de reforzamiento escolar pagado anteriormente por los padres y madres de familia

Tabla 8

Costo del servicio de reforzamiento escolar pagado anteriormente por los padres y madres de familia

<i>Rangos</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>1000 a 1900</i>	49	34
<i>3000 a 3500</i>	44	31
<i>2000 a 2900</i>	32	23
<i>100 a 900</i>	17	12
<i>Total</i>	142	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

A la interrogante sobre el costo pagado por haber usado el servicio de reforzamiento escolar anteriormente, solo respondieron 142 personas, de las cuales en un 34% dijeron haber pagado entre 1000 y 1900 lempiras mensuales, en un 31% de padres y madres dijeron haber pagado entre 3000 y 3500 lempiras, mientras que un 23% dijo haber pagado entre 100 y 900 lempiras. Para comprender el costo pagado con el horario de preferencia por los padres de familia se realiza un análisis cruzado más adelante.

4.5.4.1.7 Padres y madres que consideran inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar

Tabla 9

Padres y madres que consideran inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar

<i>Opciones</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Si lo consideraría	280	93
No lo consideraría	22	7

Total	302	100
-------	-----	-----

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

A fin de obtener un dato que sirva para conocer si hay demanda para el servicio de reforzamiento escolar, se preguntó a los padres y madres de familia, sobre la consideración de inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar, a lo que en un 93% respondieron que si lo considerarían y en 7% que no lo considerarían. Los padres de familia están considerando la posibilidad de que sus hijos reciban reforzamiento escolar, incluso aquellos estudiantes que tienen un promedio medio o alto, quizá los padres se han dado cuenta que como mencionan estudios el reforzamiento escolar es parte de las estrategias de competitividad de los países, puesto que existe un vínculo entre el rendimiento académico y las oportunidades laborales a futuro (Mori, I & Baker, D, 2010).

4.5.4.1.8 Formas en a que los padres y madres les gustaría que sus hijos recibieran reforzamiento escolar

Tabla 10

Forma en a que los padres y madres les gustaría que sus hijos e hijas recibieran el reforzamiento escolar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Forma presencial	242	80
Forma virtual	60	20
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Las encuestas se aplicaron en los primeros meses de la pandemia de la covid-19, aun el teletrabajo y la educación virtual no estaban en su mayor apogeo, porque los padres y madres de familia consideran recibir el reforzamiento escolar en forma presencial en un 80%, solo el 20%

considera la forma virtual como opción, sin embargo, actualmente es la virtualidad el medio que se está utilizando, debido a la pandemia de covid-19, aunque los resultados hayan indicado la forma presencial la manera en que los padres prefieren el reforzamiento escolar para sus hijos, no se puede obviar la realidad actual, sin dejar de mencionar que se deben contemplar factores que influyen en el éxito de esta modalidad en la educación, “para que una modalidad de educación virtual sea de calidad, debe contemplar ciertos requisitos, tales como: contar con los recursos tecnológicos adecuados y el servicio necesario para acceder al programa educativo” (Expósito, E., y Marsollier, R., 2020)

4.5.4.1.9 Jornada de preferencia por los padres y madres.

Tabla 11

Jornada de preferencia por los padres y madres de familia para que sus hijos e hijas reciban reforzamiento escolar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Jornada vespertina	164	54
Fines de semana	81	27
Jornada matutina	41	14
Jornada nocturna	16	5
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

En cuanto a la jornada de preferencia para recibir el servicio de reforzamiento escolar, los padres en un 54% prefieren la jornada vespertina, se asume que prefieren que sus hijos tomen reforzamiento escolar después de la escuela, solo el 27% de los encuestados considera la jornada de fin de semana como una opción, el 14% considera la jornada matutina y solo un 5% la jornada nocturna. La jornada matutina es la jornada en la que normalmente los estudiantes asisten a clases formales, por lo que se entiende que los padres prefieran en su mayoría que por las tardes se les de refuerzo educativo a sus hijos.

4.5.4.1.10 Tiempo estimado para recibir reforzamiento escolar

Tabla 12

Duración de tiempo que prefieren los padres y madres que sus hijos e hijas reciban reforzamiento escolar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 2 horas	167	55
De 0 a 1 hora	60	20
De 2 a 3 horas	57	19
De 3 horas en adelante	18	6
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Conocer la opinión de los padres y madres en cuanto al tiempo que les gustaría que sus hijos tuvieran de reforzamiento escolar es fundamental para determinar precios de acuerdo al tiempo. Las personas encuestadas han mostrado mayor preferencia por un término de 1 a dos horas de reforzamiento escolar en un 55% así lo han demostrado, el 20% ha contestado que prefieren un término de horas de 0 a una hora, en un 19% han dicho que prefieren de 2 a 3 horas de reforzamiento escolar y solo el 6% ha dicho que más de 3 horas. Sin embargo, en cuanto a tiempo de estudio se refiere, estudios han indicado que no basta con garantizar tiempo en cantidad, sino dedicar el tiempo de acuerdo a que los “estudiantes tengan un compromiso con la tarea y ello implica entender sus ritmos, conocimientos previos, motivaciones y, sobre todo, poner en práctica una metodología atractiva y activa en la sala de clases” (MARTINIC, 2015, p.83).

4.5.4.1.11 Medio publicitario de mayor aceptación

Tabla 13

Medio publicitario de mayor aceptación

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Redes Sociales	207	68
Televisión	65	22
De boca en boca	15	5
Anuncios en periódicos	8	3
Hojas volantes	7	2
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Para la toma de decisiones referente a los medios publicitarios a tomar en cuenta para la promoción del centro de reforzamiento, se toma en cuenta la opinión de las personas encuestadas, según los datos recabados el medio de mayor aceptación son las redes sociales con un 68%, la televisión sigue siendo un medio aceptado por la población y en un 22% así los han demostrado. En un 5% de personas encuestadas han dicho que les gustaría darse cuenta de boca en boca, es decir por recomendaciones de otras personas, padres o madres de familia, mientras que los anuncios en periódico tienen menos aceptación hoy en día ya que solo un 3% han decidido este medio para informarse sobre el centro de reforzamiento y un 2% ha dicho que hojas volantes. Estudios han demostrado que la publicidad que mayor alcance tiene es a través del internet, un estudio realizado sobre medios publicitarios que influyen en el consumidor a la hora de adquirir un producto o servicio, indican que las personas utilizan en un 31% Facebook y en 19% instagram, como medios para obtener información sobre productos y servicios. (Sotomayor. J, Brito. L, y Tenesaca. M. , 2018)

4.5.4.1.12 Otros servicios a considerar implementar

Tabla 14 *Otros servicios a considerar implementar*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Atención Psicológica	131	43
Talleres de arte	88	29
Deportes	74	25
Otro	9	3
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Para decidir el valor agregado del centro de reforzamiento académico se toma en cuenta la opinión de los padres y madres, quienes en un 43% consideran que la educación debe ir de la mano de la psicología, como un factor determinante en la salud mental y aprendizajes significativos de sus hijos e hijas. De igual forma, un 39% de las personas encuestas ha tomado a bien como otro servicio los talleres de arte, mientras que un 25% ha dicho que le gustaría se practicasen deportes. Los padres y madres oportunamente consideran la atención psicológica como un servicio complementario, que podría ser de gran apoyo en el proceso de reforzamiento escolar, los expertos recomiendan no dejar de lado la psicología educativa en el proceso de enseñanza-aprendizaje, ya que a través de ella es que se puede determinar las formas en cada persona adquiere o desarrolla aprendizajes. (Garzón. J, Rojas. O, Cañizares. L, y Culqui. C., 2019)

4.5.4.1.13 Motivaciones de los padres y madres para inscribir a sus hijos e hijas en un centro de reforzamiento escolar

Tabla 15

Motivaciones de los padres y madres para inscribir a sus hijos e hijas en un centro de reforzamiento escolar

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
----------	------------	------------

No cuento con el tiempo para apoyarlo en casa	123	41
Mejorar hábitos sociales y personales	92	30
Actividades recreativas con otros niños	70	23
Costo del servicio	17	6
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Conocer las preferencias del consumidor es fundamental para la toma de decisiones en cuanto a que producir y como producir, por lo que se ha analizado la motivación de las personas encuestadas para inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar además del deseo de que sus hijos mejoren el rendimiento académico. Un 41% ha dicho que no cuenta con el tiempo para apoyar a sus hijo o hija en la casa, un 30% que el hecho de que su hijo o hija pueda mejorar hábitos sociales y personales le motiva, un 23% ha respondido que el hecho de que su hijo o hija pueda desarrollar actividades recreativas con otros niños le motiva y solo el 6% se puede sentir motivado por el costo.

4.5.4.1.14 Edad de las personas encuestadas

Tabla 16

Edad de los padres y madres encuestadas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
De más de 41 años	102	34
De 36 a 40 años	101	33
De 31 a 35 años	60	20
De 25 a 30 años	39	13
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Se han encuestado a personas que tengan hijos en escuelas privadas, cuyas edades han variado, se observa que el porcentaje mayor es un 34% de padres o madres con edad de más de

41 años, se ha encuestado en un 33% a padres o madres con edad de entre 36 y 40 años, en un porcentaje de 20% padres o madres con edades de entre 31 y 35 años, y en un porcentaje menor de 13% se encuestaron madres o padres más jóvenes con edades de entre 25 y 30 años.

4.5.4.1.15 Género de las personas encuestadas

Tabla 17

Genero de las personas encuestadas

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	223	74
Masculino	79	26
Total	302	100

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Se ha encuestado en su mayoría madres de familia en un 74%, en un porcentaje menor de 26% han sido padres lo que respondieron a la encuesta.

4.5.4.2 Análisis cruzado

Tabla 18

Análisis cruzado entre los estudiantes que si consideran utilizar el servicio con sus edades

Tabla cruzada 1 ¿Qué edades tienes sus hijos? *8. Si su hijo necesita reforzamiento escolar consideraría inscribir a su hijo (a) a un centro de reforzamiento escolar			
Edades	8. Si su hijo necesita reforzamiento escolar consideraría inscribir a su hijo (a) a un centro de reforzamiento escolar		Total
	No lo consideraría	Si lo consideraría	
De 13 a 15 años	6	68	74
De 6 a 8 años	7	96	103
De 9 a 12 años	9	116	125

Total	22	280	302
-------	----	-----	-----

Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

De acuerdo con el análisis cruzado el 38% de estudiantes cuyos padres si consideran inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar tienen edades de entre 9 y 12 años, un 32% tienen edades de entre 6 y 8 años y solo el 23% tienen edades de entre 13 y 15 años.

Tabla 19

Análisis cruzado entre el costo mensual y el tiempo de reforzamiento escolar

Tabla cruzada 2 ¿Si ha recibido el servicio ¿Cuál ha sido el costo mensual del reforzamiento escolar recibido? *11. ¿Cuánto tiempo al día le gustaría que su hijo recibiera reforzamiento escolar?						
		11. ¿Cuánto tiempo al día le gustaría que su hijo recibiera reforzamiento escolar?				
		De 0 a 1 hora	De 1 a 2 horas	De 2 a 3 horas	De 3 horas en adelante	Total
7. Si ha recibido el servicio ¿Cuál ha sido el costo mensual del reforzamiento escolar recibido?	100 a 900	2	19	7	5	13
	1000 a 1900	16	17	0	1	1
	2000 a 2900	6	24	2	1	3
	3000 a 3500	2	16	1	2	1
	Total	26	76	10	9	18

Fuente: Elaboración propia basado en los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas.

Se infiere que los padres y madres que han pagado el servicio de reforzamiento en su mayoría, lo han pagado en una duración de 1 a 2 horas a un costo mensual de entre 2000 a 2900 lempiras.

4.5.4.3 Conclusiones

1. El proyecto de creación de una empresa que brinde el servicio de reforzamiento escolar es un proyecto viable, porque se ha identificado un mercado potencial, los padres y madres encuestados han manifestado en un alto porcentaje de un 93% su interés por inscribir a sus hijos e hijas en un centro de reforzamiento escolar, donde además de recibir apoyo académico tendrían otros servicios que complementen su educación, con la finalidad de elevar su rendimiento académico.
2. Incluir otros servicios adicionales al reforzamiento académico es una oportunidad competitiva, algunos estudiantes no solo requieren reforzamiento académico para mejorar su rendimiento académico, sino más bien apoyo integral, una atención individualizada y especializada, que se apoye en la parte psicológica. Los padres y madres encuestadas reconocen la importancia de incluir la psicología en el servicio de reforzamiento escolar.
3. El servicio de reforzamiento escolar se brinda de manera directa al consumidor final, es decir a los estudiantes que requieran la atención. Los padres y madres han definido que requieren el servicio en forma presencial, en un 80% lo han afirmado, sin embargo, tomando en cuenta la situación de la pandemia de la covid-19, la forma virtual es esencial para brindar el servicio en momentos o situaciones como la actual y como una opción para los padres y madres. De igual forma, en cuanto al tiempo y jornada, en su mayoría han sugerido sea en una jornada vespertina o en fines de semana, en un horario de 1 a 2 horas.

4. Las redes sociales han revolucionado el mundo, y los padres y madres de la generación X y Millennials, no se quedan atrás, han sugerido que sean las redes sociales los medios por los cuales se dé a conocer información de promoción y publicidad del centro de reforzamiento escolar.
5. Con los resultados de las encuestas se ha recabado información importante para la toma de decisiones, para determinar la demanda potencial, proyectar la demanda, determinar la oferta y hacer su respectiva proyección. Asimismo, con los resultados encontrados se puede hacer una proyección para el análisis del precio como tentativa, puesto que el precio final se determinará en otro estudio. De igual forma, ya se ha obtenido información respecto a la promoción y publicidad más aceptada por el mercado para que esta tenga mayor alcance, así como la forma de brindar el servicio.

4.5.4.3 Validación de hipótesis

H1. En el Distrito Central hay un mercado potencial para poder implementar el proyecto de un centro de reforzamiento escolar. La hipótesis se acepta, hay un 93% de padres y madres que están dispuesto a considerar inscribir a sus hijos en el centro de reforzamiento escolar.

H2. La estrategia competitiva más adecuada para participar en el mercado es la de enfoque. La hipótesis se acepta, el proyecto enfoca en el mercado específico de estudiantes con bajo rendimiento académico de escuelas privadas.

H3. El canal de comercialización que mejor se adapta al servicio de reforzamiento escolar en el directo, a través de la forma presencial y virtual. La hipótesis se acepta, los padres y madres manifiestan estar interesados en que sus hijos reciban reforzamiento escolar de forma presencial

en un 80% y en forma virtual un 20%, sin embargo, analizando la situación actual y el tiempo en que se recabaron los datos, se considera implementar ambas formas.

H4. Los medios y estrategias de promoción y publicidad que se adaptan a lo que el servicio pretende ofrecer al consumidor son las redes sociales. La hipótesis se aceptada, las personas encuestadas lo han confirmado en un 68%.

4.6 Determinación y Cuantificación de la demanda del mercado del proyecto

4.6.1 Análisis histórico de la demanda de Reforzamiento Escolar

El bajo rendimiento académico en los estudiantes de América latina ha sido una problemática latente, en las pruebas internacionales los países latinos han demostrado que los niveles educativos no son lo ideales, “según la prueba PISA, nueve países latinoamericanos tienen a la mitad de sus estudiantes en los niveles más bajos de rendimiento” (Paul, 2019, párr.26).

En Honduras en los últimos años, se ha visto un incremento en los niveles de reprobación estudiantil en todos los niveles, para el año 2017 los estudiantes reprobados fueron 15,311 solo de educación básica (1ero hasta 9no grado). (Secretaría de Educación, 2018).

En cuanto al uso de centros de reforzamiento escolar, no se encuentran datos que mencionen que tanto es usado este servicio como apoyo a los estudiantes con bajo rendimiento académico. Lo que si se encuentra es que algunos países como Costa Rica y El Salvador, existen los centros especializados para brindar el servicio de reforzamiento o maestros particulares que ofrecen sus servicios a mayor alcance que en Honduras. En Honduras se encuentran más fácilmente los centros de cuidado infantil o los *after school*, como centros de apoyo a los padres para el cuidado de sus hijos y apoyo para la ejecución de tareas escolares.

Para determinar cuál ha sido la demanda histórica en Francisco Morazán se han tomado diferentes datos sobre el comportamiento estadístico del número de estudiantes de educación básica reprobados a nivel general, debido a que no existe el dato de reprobación del sector privado. Para encontrar dicha información se utiliza el método de regresión lineal que “consiste en encontrar (aproximar) los valores de una variable a partir de los de otra” (Laguna, pág. 8). Se han proyectado los datos que se muestran en la tabla siguiente.

Tabla 20

Comportamiento histórico de la demanda de estudiantes reprobados en educación básica en Francisco Morazán, proyectado a 3 años

Año	x	Matriculados	Reprobados	% de reprobación
2015	1	363,589	10875	2.99
2016	2	363,290	11138	3.07
2017	3	361,015	15311	4.24
2018	4	370353	16877	4.56
2019	5	371640	19095	5.14
2020	6	372927	21313	5.72

Fuente. Elaboración propia, con datos obtenidos de la Secretaría de Educación (2015-2017)

Para un mejor análisis histórico de la demanda de estudiantes reprobados en los últimos años, se realizó una proyección para conocer la tendencia de reprobación escolar en escuelas privadas, aplicando el porcentaje de reprobación general al dato estadístico de la matrícula del sector privado.

Tabla 21

Proyección de la demanda histórica del reforzamiento escolar en Francisco Morazán de acuerdo a la matrícula del sector privado y al porcentaje de reprobación

Año	X	% de reprobación
-----	---	------------------

	<i>Matrícula NO gubernamental</i>		<i>Tendencia de reprobación en escuelas privadas</i>	
2015	2	96,743	2.99	2893.6
2016	3	95,318	3.07	2922.3
2017	4	94,366	4.24	4002.2
2018	5	92,231	4.56	4203.0
2019	6	90,522	5.14	4651.0

Fuente. Elaboración propia, con datos obtenidos de la Secretaría de Educación. (2015-2017)

4.6.2 Análisis del comportamiento de la demanda actual del reforzamiento escolar

La Secretaría de Educación de Honduras no cuenta con datos actualizados en materia de educación de los últimos tres años, por lo que para el efecto de este estudio se ha tomado el último informe presentado por la Secretaria de Educación llamado Catalogo de reprobación 2015-2017, donde desafortunadamente tampoco separa el número de reprobación de las escuelas públicas y privadas, solo se ha obtenido datos generales de ambos sectores. Para el cálculo de demanda actual se hace una proyección se hace una proyección con los datos que ya se proyectaron en la demanda histórica, como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 22

Proyección de la demanda actual, utilizando los datos históricos para el cálculo

<i>Año</i>	<i>Matrícula NO gubernamental</i>	<i>% de reprobación</i>	<i>Tendencia de reprobación en escuelas privadas</i>
2020	88,812	5.72	5075.7

Fuente. Elaboración propia, con datos obtenidos de la Secretaria de Educación (2015-2017)

4.6.3. Análisis de la demanda proyectada

Tabla 23

Proyección de la demanda para los próximos 5 años

Año	Matrícula NO	% de reprobación	Tendencia de reprobación en
	<i>gubernamental</i>		<i>escuelas privadas</i>
2021	87,103	6.29	5477.2
2022	85,393	6.86	5855.7
2023	83,684	7.42	6211.5
2024	81,975	7.98	6544.8
2025	80,265	8.54	6855.9

Fuente. Elaboración propia, con datos de la secretaria de educación.

4.7. Determinación y Cuantificación de la Oferta global de mercado

4.7.1 Análisis histórico de la oferta

En los países centroamericanos como Costa Rica y El Salvador, se observa como el brindar tutorías a estudiantes es un rubro bastante conocido, en Costa Rica existen instituciones llamados Centros de tutoría, que cuentan con años de reconocimiento y prestigio en el país. Centro de Tutorías y After School de Costa Rica by Fanero Centro de Aprendizaje de Matemáticas S.A, (2020).

En El Salvador se observa en sitios web que las clases particulares a domicilio tienen un costo de entre 8 y 16 dólares la hora. De igual forma en Panamá, existen sitios web donde se anuncia el servicio de reforzamientos escolares por maestros a domicilio Olx (2020).

Sin embargo, no existen datos estadísticos sobre qué tanta oferta de reforzamientos escolares ha habido en el mercado, por lo que se utilizan datos de las encuestas aplicadas para realizar el análisis de la oferta actual.

En Honduras, no se encuentra datos sobre empresas que estén brindando el servicio de reforzamiento como tal, no obstante, se encuentra información de algunos centros llamados after school y algunos centros de tutorías que apoyan a los estudiantes con tareas y proyectos escolares después de la escuela, sirven como guardería o su principal rubro es cuidar a los niños después de la escuela mientras sus padres trabajan.

4.7.2 Análisis de la oferta actual

El servicio de reforzamiento escolar no es un rubro nuevo, sin embargo, no se encuentran datos sobre empresas que estén brindando el servicio como tal, por lo que no se puede cuantificar la oferta. No obstante, al buscar en la web, se encuentran servicios que ofrecen de alguna manera un servicio parecido al que se pretende brindar con la creación del centro de reforzamiento escolar. Tal es el caso del after school Club Hn, que en su página web, menciona que su principal enfoque “es la supervisión con las tareas y proyectos de los alumnos”, atienden estudiantes desde educación pre básica hasta educación básica (HN, After school Club, 2012)

Entre otro de los competidores identificados esta una institución llamada Fundación Talentos, de acuerdo a su página de Facebook, la institución ofrece tutorías académicas para primaria y secundaria, sin embargo, entre sus principales servicios está el de ser una guardería y centro de estimulación temprana. (Talents Found, 2019)

De igual forma, se encontró una empresa llamada Centro de tutoría HN, dedicada a las tutorías desde escolares hasta universitarias, esta empresa da a conocer el costo de una hora

tutoría, el cual es de L 300, cabe mencionar que esta empresa brinda el servicio de reforzamiento de manera virtual. (Centro de tutorías HN, 2019)

Hay escuelas que proveen el servicio de after school, tal es el caso de la escuela Eagle & Sun School & Care Center, la cual además de ser una escuela primaria, privada, bilingüe e inclusiva, ofrece el servicio de after school, ofreciendo los siguientes servicios “acompañamiento del alumno de otras escuelas que reciben clases virtuales, tutorías y nivelaciones curriculares, planes remediales para niños que no van a nivel con su grado escolar y apoyo para realización de tareas y exámenes”. (Eagle & Sun School & Care Center, 2021)

Asimismo, se encuentran guarderías que mencionan entre sus servicios el servicio de after school, sin embargo, no detallan, cuáles son las actividades que realizan con los niños después de la escuela, lo que deja entender, que como la mayoría de after school, solo apoyan a los estudiantes con sus tareas, mientras sus padres están trabajando.

4.8 Participación del proyecto en el mercado

Para definir la participación del proyecto en el mercado, se toma en consideración variables importantes que determinan cual es la demanda real del proyecto a partir de los resultados de la investigación de campo, debido a que no obtienen datos cuantitativos de la oferta. El dato del cual se parte es la tendencia de reprobación calculada a partir de la matrícula no gubernamental y el porcentaje de reprobación de Francisco Morazán. Las variables porcentuales que se aplican a la tendencia de reprobación son datos a partir de los resultados de la investigación de campo.

Para obtener la demanda real, se ha tomado los porcentajes del 41% de los padres se encuentra motivado o si utilizaría el servicio por falta de tiempo para apoyar a sus hijos en la

escuela. No obstante, de acuerdo a los rangos de precio solo un 54% podría pagar el costo del servicio, sin embargo, la capacidad del centro para atender esa población meta es del 5% de participación en el mercado, lo que determina la demanda real del proyecto en unidades.

Tabla 24

Participación de proyecto en el mercado meta

Año	Demanda total del mercado (unidades)	% Las que utilizarían el servicio	% de las que están dispuestas de pagar el costo del servicio	% Participación	Demanda del Proyecto en unidades
2020	5075.7	41	54	5	56
2021	5477.2	41	54	5	61
2022	5855.7	41	54	5	65
2023	6211.5	41	54	5	69
2024	6544.8	41	54	5	72
2025	6855.9	41	54	5	76

Fuente. Elaboración propia con datos de la investigación de campo

4.9 Competencia existente en el mercado

En el Distrito Central existen instituciones que brinda el servicio de *after school*, como un servicio de apoyo a los padres que no cuentan con personas que cuiden a sus hijos después de la escuela mientras ellos trabajan, algunas de estas instituciones ofrecen servicio de apoyo en las tareas o reforzamientos en áreas como matemáticas, inglés, español que son las áreas en que presentan bajo rendimiento académico, así como apoyo en proyectos escolares. De igual forma,

están los Daycare que, aunque ya tienen una población definida, pueden interesarse en una idea de negocio como los reforzamientos escolares, debido a que algunos ya cuentan con el prestigio y reconocimiento.

Gran parte del mercado competidor son los profesores que se dedican a brindar el servicio de tutorías o clases particulares a domicilio, de acuerdo a la encuesta aplicada, un 20% de los padres encuestados mencionan que sus hijos han recibido reforzamiento por parte de maestros particulares.

La competencia seleccionada ha sido la encontrada en la investigación por zonas y por información encontrada en la internet.

Tabla 25

Competencia existente en el mercado

Principales competidores	Características importantes	Ubicación	Precios	Estrategias competitivas	Observaciones
Fundación Talentos	-Ofrece servicio de tutorías para primaria y secundaria -Es guardería -Ofrece estimulación temprana -Ofrece terapias de lenguaje -Evaluaciones psicopedagógicas -En sus instalaciones tiene una cafetería	Col. Alameda	-	Diferenciación. Ofrece servicio integral para todas las edades	
Centro de tutoría HN	-Ofrece servicio de tutorías de manera virtual -Para todas las edades	-	L 300.00 por hora tutoría	Especialización Ofrece el servicio de manera virtual	

after school Club Hn,	-Ofrece apoyo personalizado a los estudiantes con tareas y proyectos escolares	-	-	Especialización	No tiene información actualizada
Eagle & Sun School & Care Center	-Es una escuela -Ofrece acompañamiento a los estudiantes en clases virtuales -Realizan planes remediales -Nivelaciones curriculares	Col. La reforma	-	Diferenciación Además de ser escuela ofrece el servicio complementario	

Fuente. Elaboración propia con información obtenida de las redes sociales de la competencia identificada

4.10 Análisis del entorno

4.10.1 Efectos de la globalización

4.10.1.1 Oportunidades de la globalización

La globalización entendida como “la creciente gravitación de los procesos económicos, sociales y culturales de carácter mundial sobre aquellos de carácter nacional o regional”, que brinda “oportunidades para el desarrollo”, es por ello que las “estrategias nacionales deben diseñarse hoy en función de las posibilidades que ofrece y los requisitos que exige una mayor incorporación a la economía mundial” (CEPAL, 2002, p. 13).

El centro de reforzamiento escolar pretende adaptarse a las nuevas herramientas que ofrece el mundo globalizado en que actualmente se vive ofrece. La educación se ha trasladado a virtualidad a causa de la pandemia del Covid-19, siendo una muestra de cómo el mundo esta tan globalizado que aun en situaciones como la actual, se puede continuar laborando.

La globalización ofrece oportunidades como el hecho de tener acceso a información que permite innovar, es a través de la globalización que los nuevos avances se dan a conocer y se comienzan a utilizar. De igual forma, llegar hasta el mercado potencial es posible a través de las

facilidades tecnológicas que ofrece la globalización, “ en el acceso a las nuevas tecnologías, al igual que en el ámbito comercial, la globalización de los mercados ofrece a los países en desarrollo amplias oportunidades de mejor integración en la economía mundial” (CEPAL, 2002, p. 25).

4.10.1.2 Amenazas de la globalización

Con la globalización existe la posibilidad de ser estudiado por la competencia, lo que aumenta los riesgos de que se creen centros de reforzamientos escolar con características similares, lo que llevaría a niveles más altos de exigencia por parte del mercado, forzando la implementación de nuevas estrategias competitivas.

4.10.1.3 La asociación como estrategia de fortalecimiento de las empresas ante la globalización

La sociedad entre empresas puede ser una oportunidad de expansión a nivel internacional, que puede generar grandes oportunidades de crecimiento y reconocimiento, una alternativa que no se puede tomar a la ligera ni tampoco descartarla. Asociarse puede fortalecer en gran medida a una empresa, haciéndola más competitiva en el mercado actual y en nuevos mercados potenciales.

4.11 Variables Externas

4.11.1 Factores Económicos

Conocer el entorno es sumamente importante para poder analizar las oportunidades y amenazas, con las que se podría encontrar a la hora de establecer un negocio, por lo que se ha realizado un análisis sobre la situación de Honduras en los últimos años, como un mercado para la idea de negocio.

De acuerdo al Banco Mundial (2020):

El crecimiento del PIB del país alcanzó el 4.8 por ciento en 2017, el 3.7 por ciento en 2018 y el 2.7 por ciento en 2019, por encima del promedio en Centroamérica y muy por encima del promedio en América Latina y el Caribe (ALC). No obstante, debido al impacto por la pandemia de covid-19 (coronavirus), se espera que la economía hondureña se contraiga a -2.3 por ciento en 2020 y crezca 3.9 por ciento en 2021. (párr. 1)

En cuanto al índice de precios al consumidor para el 2020, de acuerdo al Banco Central (2020):

En abril de 2020, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) experimentó un incremento mensual de 0.38% (0.92% en el mismo mes del año anterior), debido principalmente al alza en el precio de algunos alimentos, en parte por el cierre de los mercados en diferentes regiones del país y el aumento de precio observado en algunos productos derivado del acaparamiento y la escasez generada por la interrupción de la cadena de comercialización en algunas regiones (p. 2).

De acuerdo a la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, (2019), " el ingreso per cápita a nivel nacional, es de L. 3,563.00 por mes, con un promedio de 7.1 años de estudio para el jefe del hogar", el informe ejecutivo de la encuesta menciona que " el ingreso percibido es dos veces mayor que en el área rural (Lps. 4,899.00 y Lps. 1,818.00 al mes respectivamente) ". Siendo el Distrito Central área urbana el ingreso per cápita es dos veces más que en el área rural, lo que indica que las familias tienen mayor poder adquisitivo, sin embargo para adquirir el servicio de reforzamiento escolar los padres de familia deben tener salarios altos (p. 10).

El INE (2018), en Indicadores Cifras de País 2018, señala que la tasa de desempleo abierto es de 5.666%, la tasa de subempleo visible es de 14.247% y la tasa de subempleo

invisible es de 48.58%. Asimismo, en el mismo documento se menciona que la población económicamente activa es de 4, 336,377.892 personas.

4.11.1 Factores Socioculturales

Honduras es un país rico culturalmente, cuenta con diferentes etnias, costumbres y tradiciones, "es un pueblo eminentemente mestizo, característica reflejada en la hibridación que muestran muchas de sus expresiones de cultura popular" (Informe sobre el Sistema Nacional de Cultura de Honduras, 2004, cap7, párr. 2)

En cuanto a las familias "la cantidad de personas que integran los hogares rurales es mayor a la de los hogares urbanos (4.3 y 4.0 personas respectivamente)" (Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2019, p. 2).

En Honduras aún se encuentran brechas gigantes en cuanto a educación se refiere, "el 11.5% de las personas mayores de 15 años, no sabe leer ni escribir", y "los años promedio de estudio de las personas, disminuyen sistemáticamente con la edad, de 9.0 años de estudio (en personas de 19 a 24 años) a 5.8 años de estudio (en personas de 60 años y más)" (Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2019, p. 4).

Según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, (2019), La población hondureña se caracteriza por ser joven, representada por adolescentes menores de 19 años (36.6%). Por otro lado, la población de la tercera edad representada por adultos de 60 años y más, conforman una minoría de apenas un 10.5% (p.3).

4.11.3 Factores Demográficos

Según los datos del INE Honduras actualmente cuenta una población de 9, 293,208 habitantes. De acuerdo a las estadísticas del INE (2018), la población de Francisco Morazán es 1,

625, 663 habitantes, de los cuales 1, 258, 903 residen en el área urbana y 366, 760 habitantes son del área rural.

Otros datos importantes obtenidos en las cifras 2018 del INE son:

- La densidad poblacional es 80.2 habitantes por Km²
- Años de estudios promedio de la población: 12.9
- Tasa de cobertura (Primaria: 90%)
- Años de estudio promedio del jefe de hogar: 6.9
- Esperanza de vida al nacer: 76.2 años
- Crecimiento poblacional: 1.6%

4.11.4 Factores Tecnológicos

En cuanto a la tecnología se refiere, según el reporte de Desempeño del Sector de Telecomunicaciones en Honduras, informe trimestral, "el número de suscriptores o abonados de Internet fijo alcanzó un total de 390.519 al finalizar este trimestre del año 2019" y "el número de suscriptores o abonados de Internet móvil alcanzó un total de 2,736,106" y la "la densidad de Usuarios de Internet por 100 Habitantes, que representa el número de usuarios de Internet por cada 100 habitantes, alcanzó un valor de 39.4 durante el año 2019, lo que representa que 39 de cada 100 hondureños acceden a Internet" (p. 5). Lo que indica que cada vez aumenta más el número de hondureños que adquiere y hace uso del internet.

Los medios de comunicación son factores influyentes en la conducta de consumo de la población y de acuerdo a la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (2019):

Los resultados obtenidos sobre acceso a las Tecnologías de Información y

Comunicaciones (TIC) revelan que: el 77.2% de los hogares poseen televisor, 55.9%

radio, radio grabadora o equipo de sonido, 16.5% computadora, 92.1% teléfono celular y el 12.4% posee servicio de telefonía fija ya sea del sector privado o público. (p. 3)

4.11.5 Factores Políticos y Legales

En cuanto a la reglamentación política y legal para la implementación del Centro de Reforzamiento Escolar es importante conocer las leyes y reglamentos que determinen la operación del negocio de manera legal así como lo que pueda influir en el funcionamiento, como lo menciona Kotler y Armstrong (2008), para decidir invertir en un país se “debe considerar factores como las actitudes de ese país hacia las compras internacionales, la burocracia del gobierno, la estabilidad política, y la regulación monetaria” (p. 472).

Para invertir en Honduras se deben tomar en cuenta leyes como:

- Código tributario. Código Tributario Y Sus Reformas (2018).
- Ley Para la Generación de Empleo, Fomento a la a Iniciativa Empresarial, Formalización de Negocios y Protección a los Derechos de los Inversionistas. La gaceta (2014).
- Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. La gaceta (2009).
- Código del Comercio (La gaceta)
- Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa La gaceta (2019).

4.12 Análisis de las Fuerzas Competitivas de Porter

4.12.1 Clientes

El mercado de clientes que se pretende alcanzar, son padres de familia que residan en el Distrito Central, que ambos padres trabajen, que las edades de sus hijos estén entre 6 a 15 años, es decir estén cursando educación básica y estén estudiando en escuelas privadas. Los clientes

tienen poder de negociación “son capaces de capturar más valor si obligan a que los precios bajen, exigen mejores servicios (lo que incrementa los costos)” que pueden llevar a comprometer la rentabilidad del negocio (Porter, 2008, p. 6).

4.12.2 Competidores

Los factores competitivos que pueden afectar al Centro de Reforzamiento Escolar, son los servicios sustitutos, como las mismas escuelas que brindan reforzamiento escolar, los maestros particulares que también ofrecen el servicio de reforzamiento y que actualmente de acuerdo a las encuestas, son quienes más cubren la demanda actual y las instituciones como los *after school* que brindan apoyo escolar después de la escuela a aquellos padres que no cuentan con personal de cuidado infantil en su casa.

Al investigar estas instituciones como competencia, se analiza que algunos tienen una ubicación estratégica, en colonias donde las familias cuentan con un estatus social alto, lo que les beneficia, por lo que se debe considerar ubicar el centro de reforzamiento escolar en una zona donde se pueda encontrar la demanda insatisfecha y competir con los *after school* establecidos.

No se considera que actualmente se vayan a establecer instituciones con las mismas características del proyecto de reforzamiento escolar, sin embargo, se consideraría una estrategia competitiva como lo menciona Porter (1990), “una empresa obtiene ventajas competitivas cuando consigue realizar esas actividades estratégicamente importantes mejor o más económicamente que sus competidores” (p. 257).

Importante mencionar que el poder de negociación de la competencia destaca en que “la rivalidad entre los competidores existentes adopta muchas formas familiares, incluyendo descuentos de precios, lanzamientos de nuevos productos, campañas publicitarias, y mejoramiento del servicio”, asimismo, la competencia o rivalidad es más intensa cuando “los

competidores son varios o son aproximadamente iguales en tamaño y potencia” (Porter, 2008, p.7)

4.12.3 Nuevos entrantes

En el Distrito Central existen instituciones que brinda el servicio de *after school*, como un servicio de apoyo a los padres que no cuentan con personas que cuiden a sus hijos después de la escuela mientras ellos trabajan, algunas de estas instituciones ofrecen servicio de apoyo en las tareas o reforzamientos en áreas como matemáticas, inglés, español que son las áreas en que presentan bajo rendimiento académico, así como apoyo en proyectos escolares. De igual forma, están los Daycare que, aunque ya tienen una población definida, pueden interesarse en una idea de negocio como los reforzamientos escolares, debido a que algunos ya cuentan con el prestigio y reconocimiento. Sin embargo, cuando hay amenaza de nuevos entrantes “los actores establecidos deben mantener los precios bajos o incrementar la inversión para desalentar a los nuevos competidores” (Porter, 2008, p. 2).

4.12.4 Proveedores

Para brindar el servicio de reforzamiento escolar es necesario contar con proveedores de materiales didácticos, libros, mobiliario, espacio físico, sin embargo, el recurso más importante para brindar el servicio es la mano de obra, es decir el personal especializado que comprende docentes de las áreas básicas, psicólogos, pedagogos, personal administrativo.

Sin embargo, es válido tomar en cuenta que los “proveedores poderosos capturan una mayor parte del valor para sí mismos cobrando precios más altos, restringiendo la calidad o los servicios, o transfiriendo los costos a los participantes del sector”, y al ser el reforzamiento escolar un servicio para el cual se necesita personal de atención, el tutor puede verse interesado en prestar el servicio de manera independiente, llegando a ser en lugar de proveedor competencia

(Porter, 2008, p.5). No obstante, considerando que la tasa de desempleo en Honduras es alta, se prevé tener personal disponible para laborar en todas las áreas que se requieren en el centro de reforzamiento escolar.

4.12.5 Servicios sustitutos

Los servicios sustitutos amenazan la rentabilidad del negocio, debido a que, si cumplen la misma función, se convierten en competencia, “la amenaza de un sustituto es alta si: Ofrece un atractivo trade-off de precio y desempeño respecto del producto del sector” (Porter, 2008, p.8).

Las tutorías que brindan en las escuelas son uno de los servicios sustitutos identificados, estos al estar más accesibles, se vuelven un competidor fuerte. De igual forma, las actuales tutorías brindadas por maestros y maestras particulares, que incluso brindan sus servicios a domicilio, son un servicio sustituto, de igual forma, por el costo menor que tienen pueden fácilmente sustituir el servicio de un centro especializado para brindar reforzamientos escolares.

4.13 Análisis de Comercialización

4.13.1 Promoción y Publicidad

Para definir como se realizará la promoción y publicidad del centro de reforzamiento escolar, de debe tener claro a que segmento de mercado se pretende llegar, para establecer los medios publicitarios que más se acerquen a los posibles clientes. Como menciona (K., Kotler. P. y Keller., 2012), se “debe diseñar estrategias de marketing impulsadas por el cliente para desarrollar las relaciones adecuadas con los clientes correctos.” (p. 190).

El segmento de mercado definido es el segmento psicográfico el cual se define como “Dividir un mercado en diferentes grupos según la clase social, el estilo de vida o las características de la personalidad”, teniendo claro que el marketing meta o mercado meta, son los padres y madres de estudiantes, cuyo nivel económico sea clase media alta, es decir, posean los recursos económicos para pagar determinado precio por el servicio de reforzamiento escolar para sus hijos e hijas. Por ende, los estudiantes deben estar estudiando un grado escolar de entre primer grado y noveno grado en escuelas privadas del Distrito Central.

De acuerdo a los resultados de la investigación de campo, los padres y madres de familia han seleccionado las redes sociales como medio publicitario de mayor aceptación, para promocionar y hacer la publicidad del centro de reforzamiento escolar. Y es que la red social de Facebook, es “una herramienta transformadora y potenciadora del Marketing digital, y su fortaleza se basa en la confianza de todos sus participantes o usuarios”. De igual forma, la red social instagram, es de las utilizadas “en el año 2017 una de las redes que más venta lograron para PYMES fue Instagram”, esta red social “aprovecha la fotografía y la imagen visual para hacer negocios” (Bricio Samaniego, K., Calle Mejía, J., y Zambrano Paladines, M, 2018, p. 106).

Anunciarse en redes sociales como facebook o instagram tiene costos, que dependen de varios factores, como segmentación, ubicación del anuncio, formato del anuncio, época del año. De igual forma, el costo de la publicidad en redes sociales dependerá del tipo de anuncio y el alcance que este pueda llegar a tener. (Newberry, C. y Adame. A., 2020). Por lo que al no tener precios específicos de la publicidad en redes sociales, se realiza un presupuesto mensual para costear el servicio de publicidad en redes sociales.

Tabla 26

Inversión anual en publicidad

Determinación Costo de Publicidad Digital			
Concepto	Costo Unitario	Cantidad	Costo Anual
Honorarios por manejo de redes sociales	L3,000.00	12	L36,000.00
Publicidad digital	L500.00	12	L6,000.00
Gran Total			L42,000.00
Nota. Presupuesto para publicidad digital, elaboracion propia.			

Tabla 27

Proyección del costo de la publicidad a 5 años, considerando el IPC

Proyección de Costo de Publicidad Digital					
Año	1	2	3	4	5
Costo	L44,020.20	L46,265.23	L48,758.93	L51,528.43	L54,604.68

Nota. Elaboración propia con datos de proyección del IPC a 5 años y cálculos del estudio financiero

Se creará un sitio Web donde los clientes potenciales pueden conocer a detalle todos los servicios que se ofrecerán, la calidad y el personal que atiende, así como las actividades recreativas y talleres de arte que se ofrecerán para los fines de semana, de igual forma en el sitio web los padres tendrán oportunidad de contactar con el centro, para hacer consultas, quejas o sugerencias.

Asimismo, los padres tendrán como medio de comunicación con el centro de reforzamiento escolar un correo electrónico, por el cual también se harán los comunicados y se enviara información actualizada sobre promociones o novedades.

4.13.3.3 Promoción de Ventas

Diseñar estrategias de promoción de ventas es esencial para el éxito del proyecto, “cuando la herramienta de las promociones de ventas está bien diseñada, tiene el potencial de crear expectativa a corto plazo, y relaciones a largo plazo con los clientes” se debe evitar las

promociones “de arreglo rápido” exclusivamente basadas en el precio para favorecer las promociones diseñadas para crear valor de marca”. (Armstrong y Kotler, 2008, p. 482).

Por lo que como estrategia de promoción se planea realizar convenios con las instituciones educativas privadas, para que recomienden el centro de reforzamiento escolar, como apoyo complementario a la educación formal, a fin de lograr un objetivo común que es mejorar el rendimiento académico de los estudiantes, como estrategia de ventas, los estudiantes que acudan al centro de reforzamiento remitidos por escuelas aliadas tendrán la promoción “oferta de descuento incluido”, la cual consiste en un descuento del 10% en la primera mensualidad. Esta estrategia se planea como una promoción que crea expectativa a corto plazo y relación cliente-centro de reforzamiento escolar a largo plazo.

4.13.4 Estrategia de marketing para el Centro de reforzamiento escolar como empresa de servicios

Al ser el centro de reforzamiento escolar un servicio dedicado a trabajar con estudiantes con edades de entre 6 y 15 años, se debe tener una estrategia de marketing enfocada en satisfacer a los clientes (estudiantes) y siendo los empleados el personal docente encargado de brindar el servicio de reforzamiento escolar, la estrategia a implementar es “Cadena servicio-utilidades”, la cual consiste en que “vincula las utilidades de una compañía de servicios con la satisfacción de los empleados y de los clientes”, es decir, que el Centro de reforzamiento escolar, tendrá a bien mantener al personal docente satisfecho porque “, para tener clientes felices es necesario tener empleados felices”. La cadena consiste en 5 eslabones: “Calidad interna del servicio”, en la cual influye el ambiente laboral, “Empleados de servicio satisfechos y productivos”, “Mayor valor del servicio”, “Clientes satisfechos y leales” que puedan recomendar el centro de reforzamiento

escolar, “Utilidades y crecimiento saludables”, llevando con esta estrategia al éxito del proyecto. (Armstrong y Kotler, 2008, p.238).

Las estrategias de marketing establecidas a partir de los resultados más relevantes de la investigación de mercado aceptadas por el consumidor final son:

- La publicidad se realizará utilizando Redes sociales, fue el medio de publicidad con mayor aceptación por el mercado.
- El servicio de reforzamiento escolar se brindará en la jornada de vespertina, siendo esta la de mayor aceptación por los padres encuestados.
- Se utilizarán medios digitales como complementación del reforzamiento escolar presencial, debido a que el uso de las tecnologías es esencial en todos los ámbitos actualmente.
- Ofrecimiento de atención psicológica a estudiantes que lo requieran como un apoyo al proceso educativo.

4.14 Canales de Distribución y/o Comercialización

El centro de reforzamiento escolar, al ser un servicio complementario de la educación formal, no requiere ningún tipo de intermediario para llegar al consumidor final, es decir los estudiantes con

de escuelas

Por lo que el

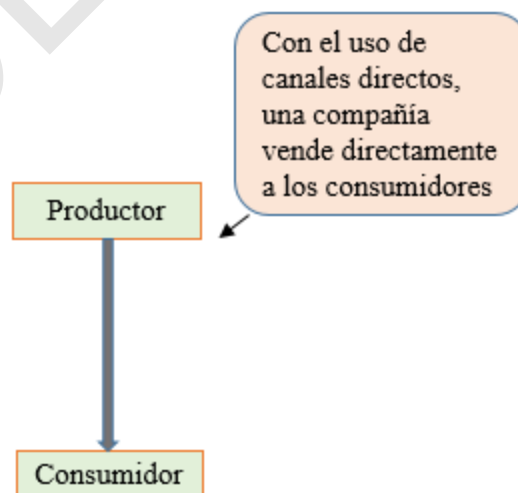
comercialización

marketing

caracteriza porque

intermediarios; la

los



bajo rendimiento académico

privadas del Distrito Central.

canal de distribución y/o

a utilizar es el “llamado canal de

directo”, este canal se

“no tiene niveles de

compañía vende directamente a

consumidores”. En centro de

reforzamiento escolar brindara de manera directa el servicio de reforzamiento escolar a los estudiantes, a través del personal docente capacitado para atender a los estudiantes. (Armstrong y Kotler, 2008, p. 343).

Figura 8 Canal de marketing directo

Fuente. Elaboración propia con información de (Armstrong y Kotler, 2008)

4.15 Análisis y cálculo del Precio:

El cálculo y análisis del precio se determinó de acuerdo a las encuestas aplicadas a los padres de familia, donde se les pregunto cuál ha sido el costo que han pagado por el servicio de reforzamiento escolar y haciendo el análisis cruzado se determinó que el costo que han pagado por el servicio de reforzamiento escolar en centros especializado es de entre L. 3000.00 y L. 3500.00 mensuales, por lo que se estima tomando en cuenta los cálculos realizado en el estudio económico financiero que el precio para el Centro de Reforzamiento Escolar a implementar será de L. 3500.00, en un horario de 2 a 3 horas y si los estudiantes requieren más tiempo diario se incrementa el precio.

La tabla siguiente muestra una proyección de ganancias para los próximos años, tomando en cuenta el número de estudiantes de la demanda del proyecto y el Índice de precios al consumidor en el aumento del costo del servicio proyectado a 5 años.

Tabla 28

Proyección de ingresos a 5 años

<i>Años</i>	<i>Periodo</i>	<i>Estudiantes</i>	<i>Precios mensuales en lempiras</i>	<i>Meses lectivos</i>	<i>Total ingresos del proyecto en lempiras</i>
2021	1	56	L3,668.35	12	L2,465,131.20
2022	2	60	L3,855.44	12	L2,775,913.81
2023	3	64	L4,063.24	12	L3,120,571.27
2024	4	67	L4,294.04	12	L3,452,405.02
2025	5	71	L4,550.39	12	L3,876,932.32

Nota. Autoría propia, con datos del estudio económico financiero

4.15 Estrategia de competitividad

4.15.1 Estrategia de enfoque

La estrategia seleccionada es la de enfoque, sugerida por Michael Porter hace algunas décadas, la estrategia consiste en que el Centro de reforzamiento escolar, se concentre “sus esfuerzos en atender bien a unos cuantos segmentos de mercado, en lugar de ir en busca de todo el mercado” (Armstrong y Kotler, 2008, p. 537). La estrategia mencionada fue seleccionada porque como un servicio complementario, se considera que se atenderá a un pequeño segmento del mercado, al cual se le debe atender de excelente manera, para mantener los clientes satisfechos y cumplir con el objetivo del proyecto que es contribuir a la mejora del rendimiento académico de los estudiantes, utilizando para ello atenciones especializadas e individualizadas por parte del personal docente.

4.15.2 Modelo de negocio Canvas.

El modelo de negocios determinado, es una manera de visualizarlo como un anteproyecto, de una “estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa.”, el autor del Modelo Canvas considera que “la mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos”, siendo la manera más clara para comprender “las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica”(Osterwalder y Pigneur, 2010, p. 15).

Los nueve módulos del modelo de negocios canvas están diseñados de acuerdo a sus principales áreas, para completar el lienzo o matriz de modelo de negocios Canvas, se debe conocer cada módulo. El primero a completar es el módulo de segmento de mercado o clientes, es aquí donde se definen los diferentes grupos de personas a las que se dirige la empresa, este apartado se ubica en la parte superior derecha del lienzo.

El segundo módulo es la propuesta de valor, “en este módulo se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico”, este módulo se ubica en la parte central del lienzo. El tercer módulo es el de canales, aquí “se explica el modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos. El cuarto módulo es de relaciones con los clientes, en este “se describen los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercado.” El quinto módulo “se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado”(Osterwalder y Pigneur, 2010, p. 20-29).

El sexto módulo es el de recursos clave, “se describen los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione.”. El séptimo módulo es donde “se describen las acciones

más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione”. El octavo modulo es el de asociaciones clave, en este “se describe la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio.” El ultimo modulo es el estructura de costes, en este noveno modulo es donde “describen todos los costes que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio” (Osterwalder y Pigneur, 2010, p. 34-40).

Modelo de negocios Canvas para la Creación de un Centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central				
Socios clave - Profesionales de la educación - Escuelas privadas - Profesionales de la psicología	Actividades clave - Reforzamiento escolar a estudiantes con bajo rendimiento escolar - Atención psicológica - Actividades recreativas, artísticas y deportivas	Propuesta de valor - Atención especializada e individualizada - Servicio integral y de calidad - Ambientes pedagógicos adecuados - Atención psicológica - Ambiente seguro	Relación con el cliente - Redes sociales - Correo electrónico - Reportes semanales del progreso académico - Comunicación constante con los padres y madres de familia	Segmento de mercado Estudiantes con bajo rendimiento escolar, con edades de entre 6 y 15 años, cuyos padres tengan el nivel socioeconómico necesario para costear el servicio.
Estructura de Costes - Capital de Trabajo L612,495.99 - Activo Fijo L198,037.06 - Activos Diferido L61,888.28			Fuente de ingresos - Pago mensual del servicio de reforzamiento escolar a través de: Pago en deposito bancario - Pago en línea a través de sucursales electrónicas - Pago por tarjeta de crédito o débito	

Figura 9 Modelo de negocios Canvas para la Creación del Centro de reforzamiento escolar

Fuente. Elaboración propia utilizando el libro Generación de modelos de negocios (Osterwalder y Pigneur, 2010).

5. Estudio De Aspectos Técnicos E Ingeniera Del Proyecto

5.1 Introducción

Se realiza el estudio técnico para la creación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central, con la finalidad de analizar aspectos técnicos importantes para llevar a operar la empresa. Con el estudio técnico se determina la factibilidad técnica de la empresa, de igual forma, con el estudio técnico se diseña el proceso adecuado para la optimización de los recursos

necesarios para llevar a funcionar de manera idónea el proceso para prestar el servicio de reforzamiento escolar.

El estudio técnico comprende diferentes aspectos relevantes para determinar la rentabilidad económica que pueda llegar a obtener la empresa, entre los aspectos más importantes se encuentra la ubicación o localización. Para determinar la mejor localización se requiere analizar factores como medios y costos de transporte, disponibilidad de los insumos o materia prima, disponibilidad de agua, energía y servicios básicos, factores ambientales y sociales, entre otros.

El tamaño de la planta se determina a partir de la demanda potencial, que el estudio de mercado haya arrojado. Sin embargo, existen otras variables a tomar en cuenta para la determinación objetiva de la capacidad con la que se contaría para prestar el servicio, como ser los recursos financieros, el personal a necesitar, las jornadas de trabajo, entre otros.

En cuanto a la ingeniería del proyecto, este aspecto es relevante para determinar cómo operara la empresa, cuál será el procedimiento que mejor se adapte al servicio que se pretende prestar para satisfacer las necesidades de los clientes.

5.2 Objetivos del Estudio

5.2.1 Objetivo General

1. Analizar los elementos técnicos necesarios para la implementación del centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central.

5.2.2. Objetivos específicos

1. Definir la mejor localización del proyecto para la creación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central
2. Determinar el tamaño del proyecto para la creación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central
3. Estructurar la Ingeniería del proyecto para la creación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central

5.3 Localización

Para determinar la localización idónea para establecer las instalaciones del Centro de reforzamiento escolar es necesario encontrar un sitio que ofrezca todas las características necesarias para implementar el servicio de manera eficiente. Se deben considerar diferentes aspectos como el hecho de que la localización este cerca de los consumidores y de los empleados, de igual forma considerar el acceso a compra de insumos que influyan en la prestación del servicio. De igual forma se debe tomar en cuenta que la localización no presente dificultades en cuanto a tener el acceso a los servicios básicos (Castro, Castro y Morales, 2009).

5.3.1 Macro Localización

El centro de reforzamiento escolar debe ubicarse en el Distrito Central, por la magnitud del proyecto, es decir, por el mercado al cual es dirigido, el centro de reforzamiento escolar debe ubicarse en zonas residenciales del Distrito Central. La macro localización hace referencia a la zona en la que se ha de ubicar el Centro de reforzamiento escolar, para el caso el Distrito Central, de Francisco Morazán.



Figura 10 Macro localización del Centro de Reforzamiento Escolar

Fuente. Google mapas. 2020

5.3.2 Micro localización

Considerando que el mercado al que se pretende llegar, son estudiantes de clase media alta, la ubicación del centro de reforzamiento escolar debe ser en una zona residencial, por lo que se consideran como opciones las siguientes residenciales:

- Residencial las Hadas



Figura 11 Micro localización opción 1 Col. Las hadas

Fuente. Google mapas 2020

- Colonia San Ignacio



Figura 12 Micro localización opción 2. Col. San Ignacio

Fuente. Google mapas. 2020

- Lomas del guijarro



Figura 13 Micro localización opción 3. Col. Lomas del guijarro

Fuente. Google mapas 2020

Para elegir entre las alternativas propuestas se estima conveniente utilizar el método Brown y Gibson, el cual combina factores posibles de cuantificar con factores subjetivos

relevantes para el proyecto, a ambos factores se les asignan valores ponderados de peso relativo, para así determinar cuál es la localización más conveniente para instalar en proyecto. El método de Brown y Gibson, tiene diferentes etapas:

1. Asignar un valor relativo a cada factor objetivo (FO) para cada localización y calcular su peso en cada localización.
2. Estimar el valor relativo de cada factor subjetivo (FS).
3. A partir de allí se calcula el índice de importancia relativa de cada factor.
4. Combinar los factores objetivos y subjetivos asignándoles una ponderación relativa a cada uno (K).
5. Calcular la Medida de Preferencia de Localización (MPL) y se elige la de mayor MPL, (Cardona, 2005)

La fórmula de este método es la siguiente:

$$FOt = \frac{1/C_1}{\sum_{i=1}^n 1/C_1}$$

Para encontrar la ubicación conveniente a través del método Brown y Gibson se realiza la aplicación de las etapas mencionadas.

Tabla 29

Factores objetivos

Localización	Costos de acuerdo a las localizaciones					Reciproco (1/C _i)
	Alquiles Local	Energía Eléctrica	Transporte	Cuota de Mantenimiento	Seguridad	
Residencial las Hadas	19200.00	3600.00	960.00	960.00	900	25620.00 0.00004

Lomas del guijarro	31200.00	3600.00	1080.00	1080.00	1100	38060.00	0.00003
Colonia san Ignacio	38400.00	3600.00	1100.00	500.00	1300	44900.00	0.00002
						Total	0.00009

Fuente. Elaboración propia

Tabla 30

Ponderación de los Factores objetivos

FO _A	0.44568	Factor relevante Residencial las Hadas
FO _B	0.30001	Factor relevante Lomas del guijarro
FO _C	0.25431	Factor relevante Colonia san Ignacio

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a las ponderaciones de los socios

Tabla 31

Comparaciones pareadas

	Ubicación de la competencia						Transporte						Conveniencia						
	Comparaciones pareadas				Suma	R _{ic}	Comparaciones pareadas				Suma	R _{iv}	Comparaciones pareadas				Suma	R _{ie}	
	Socio 1	Socio 2	Socio 3	Socio 4			Socio 1	Socio 2	Socio 3	Socio 4			Socio 1	Socio 2	Socio 3	Socio 4			
	Socio 1	Socio 2	Socio 3	Socio 4	Socio 1	Socio 2	Socio 3	Socio 4	Socio 1	Socio 2	Socio 3	Socio 4							
Residencial las Hadas	0.00	1.00	0.00	0.00	1.00	0.14	0.00	0.00	0.00	1.00	1.00	0.17	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Lomas del Guijarro	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	0.57	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	0.67	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	0.50	
Colonia san Ignacio	1.00	0.00	1.00	0.00	2.00	0.29	0.00	0.00	1.00	0.00	1.00	0.17	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	0.50	
	Total				7.00	1.00	1.00	Total				6.00	1.00	Total				8.00	1.00

Fuente. Elaboración propia

Tabla 32

Factores subjetivos

Factor	Puntaje relativo R _{ij}			Indice W _j
	Residencial las hadas	Lomas del guijarro	Colonia san Ignacio	
Ubicación de la competencia	0.14	0.57	0.29	0.50
Transporte Público	0.17	0.67	0.17	0.13
Conveniencia	0.00	0.50	0.50	0.38

Fuente. Elaboración propia

Tabla 33 *Medida de Preferencia de Localización*

K*FOi		+	(1-K)*Fsi		MPLi
K	FOi	operación	(1-K)	FSi	MPLi
0.75	0.44568	+	0.25	0.09226	0.35733
0.75	0.30001	+	0.25	0.55655	0.36414
0.75	0.25431	+	0.25	0.35119	0.27853

Fuente. Elaboración propia

La localización más conveniente de acuerdo a los resultados del método Gibson y Brown es la ubicación de la colonia Lomas del Guijarro.

5.4 Determinación del tamaño óptimo de la planta

En el estudio de mercado se analizaron los factores que determinan la demanda real del proyecto y se considera coinciden con la capacidad instalada del proyecto. Para determinar la demanda se analizaron factores como las personas que consideran utilizar el centro de reforzamiento, las que dijeron que si utilizarían el servicio, sin embargo, el factor más determinante fue las personas que están dispuestas a pagar por el servicio de reforzamiento escolar, no obstante, se considera que de ese número de posibles clientes, el centro de reforzamiento escolar solo podría atender el 5%, por lo que la demanda se reduce.

Tabla 34

Determinación de la capacidad instalada

Año	Demanda	% Las que	% de las que	% Participación	Demanda del
	total del	utilizarían el	están		Proyecto en
	mercado	servicio	dispuestas de		unidades
	(unidades)		pagar el costo		
			del servicio		

2020	5075.7	41	54	5	56
2021	5477.2	41	54	5	61
2022	5855.7	41	54	5	65
2023	6211.5	41	54	5	69
2024	6544.8	41	54	5	72
2025	6855.9	41	54	5	76

Fuente. Elaboración propia con datos del estudio de mercado

5.5. Ingeniería del proyecto

5.5.1 Objetivo

1. Determinar las condiciones, insumos y procesos con los cuales operaría el centro de reforzamiento escolar.

5.5.2 Flujos del proceso de prestación del servicio de reforzamiento escolar

5.5.2.1 Flujo del proceso general

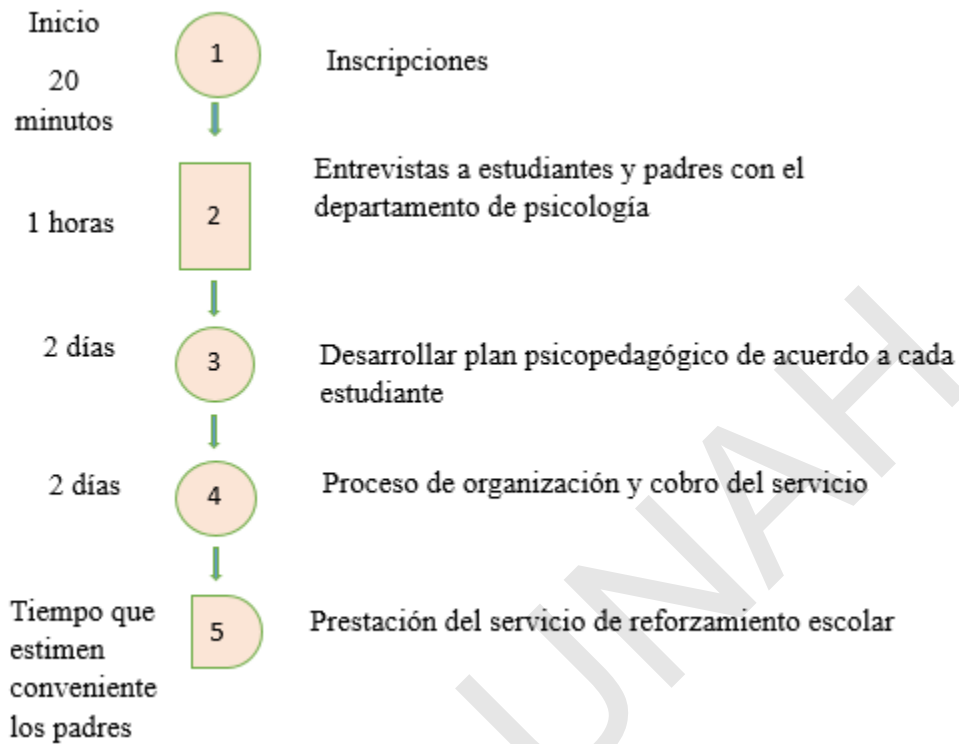


Figura 14 Flujo de proceso general

Fuente. Elaboración propia

5.5.2.2 Flujo del proceso diario a llevar a cabo al prestar el servicio de reforzamiento escolar

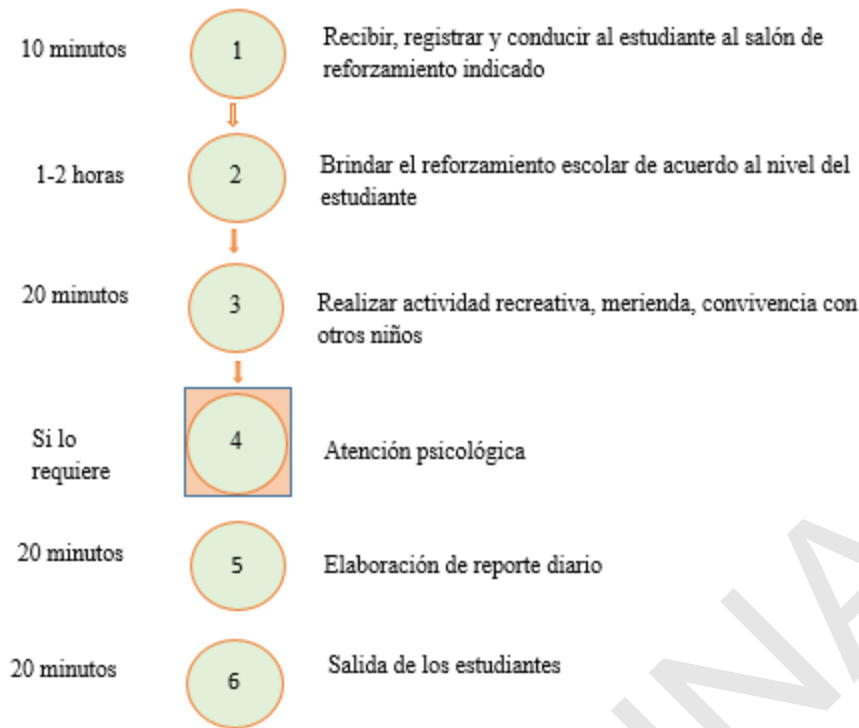


Figura 15 Flujo del proceso de prestación del servicio de reforzamiento escolar

Fuente. Elaboración propia

5.6 Planta y equipo

5.6. 1 Equipo Tecnológico y mobiliario por departamento

Tabla 35

Equipo tecnológico y mobiliario

Activo Fijo			
Departamento de Servicios			
Concepto	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Computadoras	L12,000.00	5	L60,000.00
Sillas ejecutivas	L1,437.00	5	L7,185.00
Escritorios	L1,797.00	5	L8,985.00
Estantes	L1,665.32	2	L3,330.64
Sillas y mesa escolar	L2,669.41	20	L53,388.20
Impresoras	L6,200.00	1	L6,200.00
Mesas multiusos	L4,040.85	2	L8,081.70
Teléfono	L1,300.00	1	L1,300.00

Mueble para la impresora	L661.23	1	L661.23
Sofá de espera	L5,597.00	1	L5,597.00
Proyectores	L10,000.00	1	L10,000.00
Pizarra	L1,469.40	4	L5,877.60
Mobiliario para Enfermería			
Estante	L1,665.32	1	L1,665.32
Camilla	L2,767.37	1	L2,767.37
Escritorio	L2,217.00	1	L2,217.00
Biombo	L1,910.00	1	L1,910.00
Silla ejecutiva	L1,437.00	1	L1,437.00
Sub total			L180,603.06
Departamento de Administración			
Concepto	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Archiveros	L6,000.00	1	L6,000.00
Mesa para Sala de Juntas	L3,000.00	1	L3,000.00
Escritorios	L2,217.00	2	L4,434.00
Sillas	L500.00	8	L4,000.00
Sub total			L17,434.00
Total Activo Fijo			L198,037.06

Fuente. Elaboración propia, con cotizaciones en distintas tiendas de la capital

5.6.2 Mobiliario adicional

El centro de reforzamiento escolar requiere de espacios de recreación y cuidado que sean un aporte al servicio educativo que se pretende ofrecer, por lo que se considera implementar el espacio de enfermería.

5.7 Personal

Tabla 36

Mano de obra directa

Mano de obra	Costo Unitario	Cantidad mensual	Costo Mensual	Costo anual	35% adicionales	Total
Directa						
Docente de matemáticas	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de español	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00

Licenciado en Educación	L	12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de artística	L	12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de educación física y deportes	L	12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
			Total	L60,000.00	L720,000.00	L252,000.00	L972,000.00

Fuente. Elaboración propia, con datos del estudio financiero

Tabla

37 Proyección del costo de mano de obra directa proyectada a 5 años

Año	1	2	3	4	5
IPC	4.81%	5.10%	5.39%	5.68%	5.97%
Costo	L1,018,753.20	L1,070,709.61	L1,128,420.86	L1,192,515.17	L1,263,708.32

Fuente. Elaboración propia con datos de la proyección del IPC y el estudio financiero

Tabla 38

Mano de obra indirecta

Personal	Costo Unitario	Cantidad mensual	Costo Mensual	Costo anual	35% adicionales	Total
Gerente general	L 14,000.00	1	L 14,000.00	L 168,000.00	L 58,800.00	L 226,800.00
Psicólogo (a)	L 12,000.00	1	L 12,000.00	L 144,000.00	L 50,400.00	L 194,400.00
Enfermera	L 10,000.00	1	L 10,000.00	L 120,000.00	L 38,400.00	L 158,400.00
Guardias de seguridad	L 10,000.00	1	L 10,000.00	L 120,000.00	L 42,000.00	L 162,000.00
Total			L 46,000.00	L 552,000.00	L 189,600.00	L 741,600.00

Fuente. Elaboración propia con datos del estudio de mercado

Tabla 39

Proyección del costo de mano de obra indirecta a 5 años

Año	1	2	3	4	5
IPC	4.81%	5.10%	5.39%	5.68%	5.97%
Costo	L777,270.96	L816,911.78	L860,943.32	L909,844.90	L964,162.65

Fuente. Elaboración propia con datos del estudio de mercado

5.5.6 Instalaciones físicas y distribución de la planta

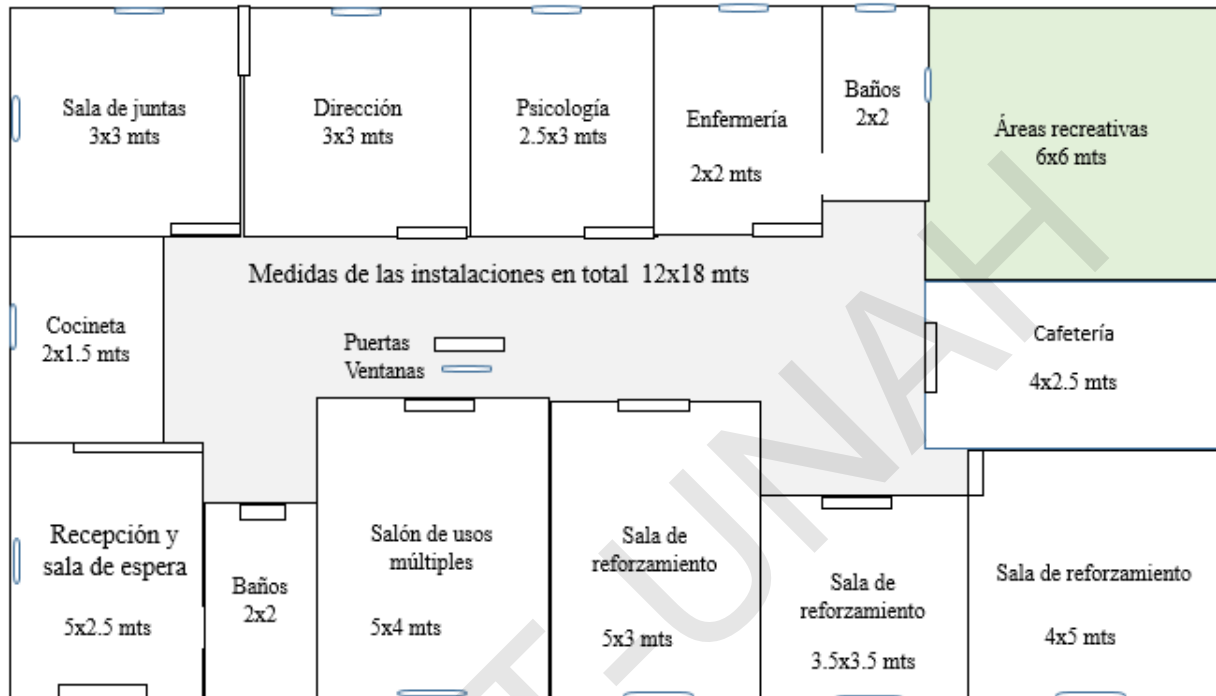


Figura 16 Plano de las instalaciones del centro de reforzamiento escolar

Fuente. Elaboración propia

6. Organización, Administración Y Aspectos Legales

6.1 Introducción

Una empresa debe estar conformada por un equipo que cuente con las competencias necesarias para desempeñar un trabajo eficaz y eficiente, por lo que a fin de contar con dicho equipo es necesario que la empresa establezca como va a funcionar, para ella se realiza este estudio, en el cual se plasman diferentes puntos que dan a conocer a lo que realmente la empresa pretende llegar a ser en su organización y administración.

En el estudio Organización, Administración y Aspectos Legales, se establece cual es la misión, visión, filosofía de empresa, de igual forma, se detalla cómo está compuesta la estructura organizativa, cuales son los perfiles de puestos y salarios del personal a requerir, también, se establecen cuáles son las políticas de reclutamiento y selección de personal.

Asimismo, en este apartado se detalla el proceso administrativo que toda empresa debe seguir para su funcionamiento y los aspectos legales correspondientes a la formalización de la empresa.

6.2 Definición de la Filosofía de la empresa

6.2.1 Visión

Ser una empresa innovadora y reconocida en el Distrito Central para el 2025, que apoye a la educación formal, desde un ambiente diferente en que los alumnos puedan desarrollar aprendizajes significativos y elevar su rendimiento académico.

6.2.2 Misión

Somos una empresa dedicada a ofrecer soluciones educativas para estudiantes con bajo rendimiento académico en el Distrito Central, complementando la educación formal y apoyando el desarrollo integral de los estudiantes.

6.2.3 Valores

Creatividad: Al ser una empresa dedicada a la complementación de la educación formal, el valor de la creatividad es primordial, se pretende brindar reforzamiento escolar desde un ambiente innovador, un concepto diferente y significativo para el aprendizaje de los estudiantes.

Confianza: se pretende crear un ambiente acogedor donde los padres y madres tengan la seguridad que sus hijos e hijas estarán en un sitio que cuente con las condiciones tanto físicas como humanas para atender las necesidades de sus hijos e hijas.

Tolerancia: Tolerar todo tipo de opiniones, pensamientos, creencias, sin perder la esencia de lo que se es y sin permitir ningún tipo de abuso.

Calidad: Pretendiendo brindar un servicio de excelencia máxima, donde los estudiantes sean los principales beneficiados, mejorando la calidad de sus aprendizajes.

Respeto: Tratando a todas las personas por igual, respetando sus derechos y oportunidades se logra mantener un ambiente de tranquilidad, donde las personas se sienten aceptadas y valoradas.

6.3 Objetivo

1. Definir los aspectos organizativos, administrativos y legales que permitan la operación de un centro de reforzamiento escolar especializado en la atención a estudiantes con bajo rendimiento académico en el Distrito Central.

6.4 Estructura organizativa

6.4.1 Organigrama de la estructura organizacional

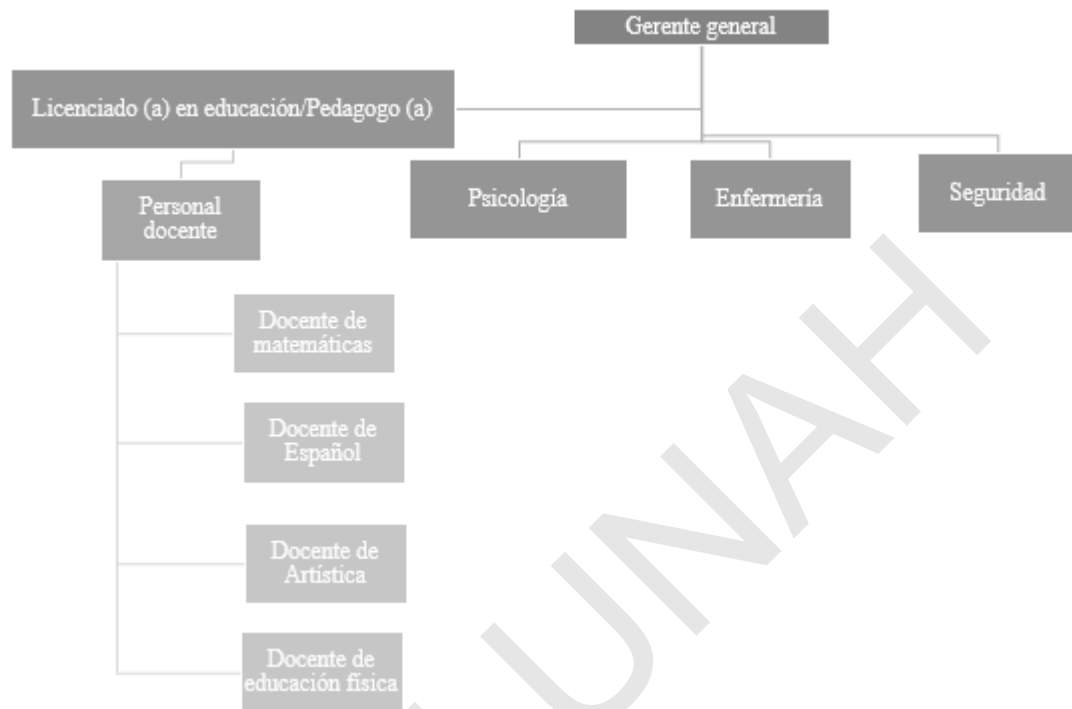


Figura 17 Organigrama organizacional

Fuente. Elaboración propia

6.4.2 Perfil de puestos más relevantes

Perfil de Puesto	
I Datos Generales del puesto	
Nombre del puesto	Gerente General
Clasificación	Administración
Objetivo	Dirigir y administrar el Centro de Reforzamiento Escolar
II Requisitos y funciones	
Requisitos: Experiencia de 2 años en el puesto de Gerente de empresa	

- Género indistinto
- Aptitudes para gestionar presupuestos.
- Experiencia en contabilidad y administración financiera
- Aptitudes para la comunicación verbal y escrita.
- Aptitudes para la planificación financiera.
- Capaz de comunicarse con personas a distintos niveles.
- Enérgico.
- Habilidad para crear equipos.
- Habilidad para los negocios.
- Habilidad para resolver problemas.
- Habilidades informáticas.
- Habilidades interpersonales.
- Lidia con problemas y atiende reclamaciones o consultas.
- Mantiene registros y archivos.
- Motiva y dirige a otras personas.
- Negocia con proveedores.
- Responsable de la contratación y la formación del personal.
- Se encarga de las nóminas del personal.
- Trata con clientes o el público en general

Funciones del puesto:

- Llevar la contabilidad de la empresa
- Realizar informes financieros

• Compra de suministros y gestión del mantenimiento de las instalaciones y el mobiliario. • Trabajar el presupuesto de la empresa. • Realizar los pagos de planilla • Gestiones bancarias • La gestión del personal (turnos de trabajo, permisos de vacaciones, motivación, disciplina, etc.). • El trato con los clientes (cuando tengan quejas o peticiones especiales)	
III Competencias	
Formación Académica	Nivel educativo de Licenciatura en Administración de Empresas, Ingeniería en negocios o carreras a fin.
Grado académico requerido	Licenciatura en Administración de empresas

Figura 18 Perfil de puesto de Gerencia General

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a los requerimientos

Perfil de Puesto	
I Datos Generales del puesto	
Nombre del puesto	Docente de matemáticas
Clasificación	Personal docente
Objetivo	Brindar los reforzamientos escolares a los estudiantes con bajo rendimiento académico en el área de matemáticas
II Requisitos y funciones	

Requisitos:

- Experiencia mínima de 1 año en docencia
- Género indistinto
- Edad mayor de 25 años.
- Altos estándares de honestidad e integridad.

Funciones del puesto:

- Evaluar las capacidades de los estudiantes y trazar planes de aprendizaje
- Adaptar los materiales de aprendizaje a las necesidades de los estudiantes
- Realizar un seguimiento y reflexión del progreso de los estudiantes
- Encontrar actividades motivadoras para enseñar habilidades
- Informar a los padres sobre el rendimiento de sus hijos
- Utilice una amplia gama de métodos de enseñanza
- Mantener una comunicación constante con los padres y actualizarlos sobre el progreso de sus hijos.

III Competencias

Formación Académica	Licenciatura en la enseñanza de Matemáticas
Grado académico requerido	Licenciatura

Figura 19 Perfil de puesto de docente de matemáticas

Figura. Elaboración propia, de acuerdo a los requerimientos

Perfil de Puesto	
I Datos Generales del puesto	
Nombre del puesto	Docente de Español

Clasificación	Personal docente
Objetivo	Brindar los reforzamientos escolares a los estudiantes con bajo rendimiento académico en el área de español
II Requisitos y funciones	
Requisitos: • Experiencia mínima de 1 año en docencia • Género indistinto • Edad mayor de 25 años. • Altos estándares de honestidad e integridad. Funciones del puesto: • Evaluar las capacidades de los estudiantes y trazar planes de aprendizaje • Adaptar los materiales de aprendizaje a las necesidades de los estudiantes • Realizar un seguimiento y reflexión del progreso de los estudiantes • Encontrar actividades motivadoras para enseñar habilidades • Informar a los padres sobre el rendimiento de sus hijos • Utilice una amplia gama de métodos de enseñanza • Mantener una comunicación constante con los padres y actualizarlos sobre el progreso de sus hijos.	
III Competencias	
Formación Académica	Licenciatura en la enseñanza de Español
Grado académico requerido	Licenciatura

Figura 20 Perfil de puesto de docente de español

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a los requerimientos

Perfil de Puesto	
I Datos Generales del puesto	
Nombre del puesto	Coordinador académico
Clasificación	Personal docente
Objetivo	Coordinar al personal docente y brindar los reforzamientos escolares a los estudiantes con bajo rendimiento académico en las áreas que lo requieran.
II Requisitos y funciones	
Requisitos: ● Experiencia mínima de 1 año en docencia y 1 año en puestos administrativos escolares ● Género indistinto ● Edad mayor de 25 años. ● Altos estándares de honestidad e integridad.	
Funciones del puesto: ● Coordinar al personal docente ● Brindar reforzamiento escolares en todas las áreas cuando sea requerido ● Evaluar las capacidades de los estudiantes y trazar planes de aprendizaje ● Adaptar los materiales de aprendizaje a las necesidades de los estudiantes ● Realizar un seguimiento y reflexión del progreso de los estudiantes ● Encontrar actividades motivadoras para enseñar habilidades ● Informar a los padres sobre el rendimiento de sus hijos ● Utilice una amplia gama de métodos de enseñanza ● Mantener una comunicación constante con los padres y actualizarlos sobre el progreso de sus hijos.	

III Competencias	
Formación Académica	Licenciatura en educación o pedagogía
Grado académico requerido	Licenciatura

Figura 21 Perfil de puesto de coordinador académico

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a los requerimientos

Perfil de Puesto	
I Datos Generales del puesto	
Nombre del puesto	Docente de Educación Artística
Clasificación	Personal docente
Objetivo	Brindar clases de artística a estudiantes que lo requieran, como medio para promover en el arte en los niños.
II Requisitos y funciones	
Requisitos: ● Experiencia mínima de 1 año en docencia ● Género indistinto ● Edad mayor de 25 años. ● Altos estándares de honestidad e integridad. Funciones del puesto: ● Desarrollar cátedras artísticas ● Evaluar las capacidades de los estudiantes y trazar planes de aprendizaje ● Adaptar los materiales de aprendizaje a las necesidades de los estudiantes ● Realizar un seguimiento y reflexión del progreso de los estudiantes	

● Encontrar actividades motivadoras para enseñar habilidades ● Informar a los padres sobre el rendimiento de sus hijos ● Utilice una amplia gama de métodos de enseñanza ● Mantener una comunicación constante con los padres y actualizarlos sobre el progreso de sus hijos.	
III Competencias	
Formación Académica	Licenciatura en Educación Artística
Grado académico requerido	Licenciatura

Figura 22 Perfil de puesto de docente de educación artística

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a los requerimientos

Perfil de Puesto	
I Datos Generales del puesto	
Nombre del puesto	Docente de Educación Física
Clasificación	Personal docente
Objetivo	Brindar clases de educación física a estudiantes que lo requieran, como medio para promover el deporte en los niños.
II Requisitos y funciones	
Requisitos: ● Experiencia mínima de 1 año en docencia ● Género indistinto ● Edad mayor de 25 años. ● Altos estándares de honestidad e integridad.	

Funciones del puesto:

- Desarrollar cátedras deportivas
- Evaluar las capacidades de los estudiantes y trazar planes de aprendizaje
- Adaptar los materiales de aprendizaje a las necesidades de los estudiantes
- Realizar un seguimiento y reflexión del progreso de los estudiantes
- Encontrar actividades motivadoras para enseñar habilidades
- Informar a los padres sobre el rendimiento de sus hijos
- Utilice una amplia gama de métodos de enseñanza
- Mantener una comunicación constante con los padres y actualizarlos sobre el progreso de sus hijos.

III Competencias

Formación Académica	Licenciatura en Educación Física
Grado académico requerido	Licenciatura

Figura 23 Perfil de puesto de docente de educación física

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a los requerimientos

Perfil de Puesto	
I Datos Generales del puesto	
Nombre del puesto	Enfermera
Clasificación	Servicio complementario
Objetivo	Atender enfermería, brindando primeros auxilios en situaciones que lo requieran.
II Requisitos y funciones	

Requisitos: ● Experiencia mínima de 3 años en puestos similares. ● Género indistinto ● Edad mayor de 25 años. ● Altos estándares de honestidad e integridad. Funciones del puesto: ● Llevar registros médicos de los estudiantes ● Brindar primeros auxilios ● .Control de medicamentos ● Asistencia medica	
III Competencias	
Formación Académica	Enfermera auxiliar
Grado académico requerido	Educación Media

Figura 24 Perfil de puesto de enfermera

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a los requerimientos

Perfil de Puesto	
I Datos Generales del puesto	
Nombre del puesto	Psicólogo (a)
Clasificación	Servicio complementario

Objetivo	Realizar evaluaciones y seguimientos psicológicos a los estudiantes y trabajar en conjunto con docentes para lograr el máximo aprovechamiento académico de los estudiantes.
II Requisitos y funciones	
Requisitos: • Experiencia mínima de 3 años en puestos similares. • Género indistinto • Edad mayor de 25 años. • Altos estándares de honestidad e integridad. Funciones del puesto: • Realizar evaluaciones psicológicas • Realizar planes terapéuticos • Realizar planes educativos en conjunto con docentes y padres de familia • Intervención ante las necesidades educativas • Asesorías y orientaciones	
III Competencias	
Formación Académica	Licenciatura en Psicología
Grado académico requerido	Licenciatura

Figura 25 Perfil de puesto de psicólogo (a)

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a los requerimientos

6.5 Estructura de personal

6.5.1 Definición de políticas de reclutamiento, selección y contratación de personal

El centro de reforzamiento escolar establecerá políticas de reclutamiento, selección y contratación de personal basado en la igualdad de derechos y oportunidades, teniendo las siguientes consideraciones:

- Se garantiza la igualdad sin importar su raza, etnia, género, estado civil, discapacidad, religión.
- El gerente general identificara vacantes, para luego desarrollar, coordinar y gestionar el proceso de reclutamiento y selección.
- El proceso de reclutamiento externo se realizará a través de la página web de la empresa, publicaciones en medios de comunicación, así como, páginas web que promueven el empleo.
- Se tomará la experiencia como prioridad, siempre que cumpla con el perfil requerido para el puesto.
- Se realizarán entrevistas y se corroborarán cartas de recomendación.

6.5.2 Definición de políticas de incremento salarial e incentivos de personal

Los empleados y empleadas del centro de reforzamiento escolar tendrán un incremento en su salario y este será calculado en base al Índice de precios al consumidor IPC anual.

De igual forma, los docentes como parte de la mano de obra directa tendrán una bonificación anual como medio de incentivo por productividad, este se entregara en el aniversario del centro de reforzamiento escolar.

El personal complementario del servicio reforzamiento escolar, también será incentivado anualmente con un bono de productividad, el cual le será entregado en el día nacional de su profesión.

El horario del personal será serán distribuidos de acuerdo a las necesidades de los estudiantes, las horas a laborar serán 36 horas a la semana distribuidas en los 7 días de la semana. Cuando los docentes realizan tutorías o reforzamiento que sobrepasen su límite de horas a la semana, le serán pagadas horas extras.

El personal gozara de todos sus derechos laborales de acuerdo al código del trabajo.

6.5.3 Cuadro de proyecciones salariales de todo el personal y sus respectivas obligaciones salariales

Tabla 40 Proyecciones salariales de todo el personal y sus respectivas obligaciones salariales

Mano de obra	Costo Unitario	Cantidad mensual	Costo Mensual	Costo anual	35% adicionales	Total
Docente de matemáticas	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de español	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Licenciado en Educación	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de artística	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de educación física y deportes	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Gerente general	L 14,000.00	1	L14,000.00	L168,000.00	L58,800.00	L226,800.00
Psicólogo (a)	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Enfermera	L 10,000.00	1	L10,000.00	L120,000.00	L38,400.00	L158,400.00
Guardias de seguridad	L 10,000.00	1	L10,000.00	L120,000.00	L42,000.00	L162,000.00
Total			L106,000.00	L1,272,000.00	L441,600.00	L1,713,600.00

Fuente. Elaboración propia con datos del estudio técnico

6.6 Estrategias de Capacitación Especializada de Recursos Humanos

Las exigencias de la sociedad actual requieren que el profesional de hoy, se mantenga en constante capacitación para poder ser competente en el mundo laboral. Por lo que como empresa, es importante considerar mantener a todo el personal en capacitación de manera regular. Al trabajar en el rubro de la educación, es importante conocer sobre diversidad de temáticas que influyen directamente en la labor docente como en el bienestar integral de los estudiantes.

Se prevé que como una de las primeras capacitaciones al personal, se estaría abordando la temática de derechos del niño (a). De igual forma, temáticas referentes a niñez y educación de manera general. Asimismo, se estaría capacitando sobre temáticas didácticas en cada área a reforzar en los estudiantes.

El personal debe estar capacitado en primeros auxilios psicológicos y primeros auxilios médicos. El personal administrativo también requiere diferentes tipos de capacitación para desarrollar su labor acorde a los estándares. Por lo que se planea llevar a cabo el siguiente rol de capacitación anualmente.

Capacitaciones	
1. Procedimientos de la empresa	Dirigido a todo el personal Duración: 1 Día Fecha: Primer semestre de cada año
2. Derechos de la niñez	Dirigido a todo el personal Duración: 1 Día Fecha: Primer semestre de cada año

3. Primeros auxilios médicos	Dirigido a todo el personal Duración: 1 Día Fecha: Segundo semestre de cada año
4. Primeros auxilios psicológicos	Dirigido a todo el personal Duración: 1 Día Fecha: Segundo semestre de cada año
5. Capacitación sobre procedimientos financieros	Dirigido a la gerencia Duración: una semana Fecha: Primer semestre de cada año
6. Capacitación sobre contabilidad	Dirigido a la gerencia Duración: una semana de cada año Fecha: Segundo semestre
7. Capacitación sobre didáctica escolar en la actualidad	Dirigida a: Personal docente Duración: 3 días 2 veces al año de cada año
8. Capacitación sobre Tecnologías innovadoras	Dirigida a: Personal docente Duración: 3 días 2 veces al año de cada año

Figura 26 Programa de capacitación para un período de 3 años

Fuente. Elaboración propia

6.7 Proceso Administrativo de la Empresa

Planeación: La empresa al servicio de estudiantes con bajo rendimiento escolar, estará conformada por un equipo de docentes, quienes serán los encargados de brindar el servicio de reforzamiento directamente. Se contará con el personal docente de la siguiente manera:

- Dos docentes de matemáticas
- Dos docentes de español
- Un docente de educación artística
- Un docente de educación física
- Licenciado en Educación o Pedagogo, que cubra demás asignaturas de manera general.

Las instalaciones del centro constaran de clases, con las condiciones pedagógicas necesarias, de igual forma, salón de arte y áreas verdes para las actividades artísticas y deportivas que los estudiantes opten por tomar como un servicio adicional.

Organización: Se formará una escala de mando lineal donde encabezará el gerente general o dueño inversionista, que fungirá como jefe en el área de recursos humanos, el tendrá bajo su cargo la administración del centro de reforzamiento, será la persona encargada de la contabilidad de la empresa. Bajo la dirección también estarán los cargos del personal docente, que es la mano de obra directa. Sin embargo, se contará con un coordinador académico que también tendrá participación en los reforzamientos escolares de estudiantes que requieren tutoría en asignaturas básicas del primer ciclo escolar. Asimismo, bajo la gerencia estarán los departamentos de enfermería, el departamento de psicología y a la persona de vigilancia.

Dirección: La principal función del centro es brindar reforzamientos escolares a los estudiantes que lo requieran, teniendo cada puesto sus funciones bien establecidas, el gerente general es la persona encargada de desarrollar el monitoreo y supervisión de las actividades de cada puesto.

El centro de reforzamiento contara con enfermería, donde se tendrá una enfermera al servicio de los estudiantes, ante cualquier situación de emergencia que quieran primeros auxilios. Mismo que se contara con departamento de psicología, para complementar el servicio de reforzamiento, trabajando de la mano con los docentes, para planificar de mejor manera el proceso de enseñanza.

Se contará con guardia de seguridad, para salvaguardar las instalaciones, estudiantes y personal del centro de reforzamiento escolar.

Control: El gerente general también será a la figura de autoridad de la empresa, siendo la máxima autoridad del centro, será el encargado de vigilar las actividades administrativas y contables y que las actividades de reforzamiento impartidas por cada docente se lleven a cabo de la mejor manera, cumpliendo las expectativas de los estudiantes y sus padres.

6.8 Aspecto Legal

Entre los aspectos más importantes para constituir la empresa está la elaboración de la Escritura pública de constitución, con la cual se da la formalización de la empresa. Es en este documento donde se especifican detalles sobre cada uno de los socios, su capital, obligaciones, duración de la sociedad, causales de disolución, entre otros puntos relevantes.

Otro de los aspectos claves para la constitución de la empresa, es la inscripción del registro mercantil. La formalización de la empresa en esta institución legal, proporciona una serie de

beneficios, como la facilitación del acceso al crédito, la obtención del RTN, la habilitación del Régimen de facturación y posibilita la ampliación de las operaciones comerciales.

El registro a la Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa es un trámite que debe de realizarse, previo a la obtención del permiso de operación otorgado por la alcaldía del municipio donde vaya a ejecutarse el proyecto. La afiliación a la CCIT es un trámite que otorga una mayor representación gremial. Asimismo, afiliándose se tendrá acceso a información comercial, jurídica y económica, así como a actividades organizadas por la CCIT, como ferias y capacitaciones.

Finalmente, para la puesta en marcha del proyecto, se requiere tener el permiso de operación emitido por la alcaldía, la autorización de libros contables, licencia ambiental, además de las obligaciones fiscales e inscripciones al RTN, RAP, INFOP.

6.8.1 Describir la parte relacionada con los dueños del proyecto, capital máximo y mínimo, nombre de los socios y otros.

La empresa se constituirá como una Sociedad Anónima, serán 4 inversionistas iniciales aportaran el 55% equivalente a L479, 832, se tomara un crédito de L392, 590 , para un total de inversión de L872,421.

6.8.2 Describir los pasos para la constitución del Centro de Reforzamiento Escolar en Honduras

Para la creación del Centro de reforzamiento escolar, para estudiantes con bajo rendimiento escolar en el Distrito Central, se necesita en primer lugar la inscripción en el registro mercantil, cuyos pasos son los siguientes:

- Pagar derechos de inscripción.

- Presentar documentos en ventanilla de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT).
- Otorgamiento del documento de constitución.
- Inscripción en el registro CCIT.
- Obtención de RTN en el Servicio de Administración de Rentas (SAR).
- Obtención de permiso de operación en la Alcaldía Municipal del Distrito Central (AMDC).
- Registro en el Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS).
- Registro en el Régimen de Aportaciones Privadas (RAP).

(CCIT, 2021)

Se necesita también obtener la licencia sanitaria para el establecimiento donde funcionará la empresa, esta tendrá una vigencia de dos (2), cuatro (4) y seis (6) años opcionales, se piden los siguientes requisitos:

- Presentar solicitud dirigida a la Agencia de Regulación Sanitaria (ARSA).
- Carta poder original y copia, en su defecto, debidamente autenticada (cuando aplique).
- Escritura de constitución de la sociedad o de comerciante individual.
- Declaración jurada de licencia sanitaria nueva de establecimiento.
- Croquis de ubicación.
- Planos de distribución de las áreas internas y externas.
- Cuota de recuperación por servicios prestados.

(ARSA, 2021)

Para obtener el contrato de adhesión e inscribirse como empresa en el Servicio de Administración de Rentas (SAR) se necesita la siguiente documentación:

- Contrato de Adhesión debidamente firmado por el Representante Legal.
- Fotocopia de tarjeta de identidad o carné de residencia del Representante Legal.
- Original de la solicitud de actualización o rescisión del contrato de adhesión.
- En caso de ser solicitado por un representante procesal o apoderado legal, se deberá de identificar lo siguiente:

1. Si tiene facultades para comparecer a realizar el trámite.
2. Si tiene facultades para firmar.
3. Si tiene facultades únicamente para presentar y no firmar, deberá de presentar el formulario 410 firmado por el Obligado Tributario.

Este deberá acompañar original y fotocopia del poder o carta poder debidamente autenticado y fotocopia de su Tarjeta de Identidad, no será requerida la presentación del documento original de la Tarjeta de Identidad, Pasaporte o Carné de Residencia de la persona representada. (SAR, 2021).

La solicitud de apertura de negocio debe ser solicitada ante la Alcaldía Municipal del Distrito Central (AMDC), cuyos requisitos son los siguientes:

- Compatibilidad aprobada por la Gerencia de Control de la Construcción o Gerencia del Centro Histórico de la Alcaldía Municipal del Distrito Central.

- Llenar formulario de declaración jurada de Industria Comercio y Servicio (ICS) F-01 sin manchones.
- Fotocopia de Escritura Pública de Constitución si es una sociedad o comerciante individual, debidamente inscrito en el registro mercantil y en la Cámara de Comercio e Industria correspondiente (CCIT/CCIC), según art. 384 del Código de Comercio.
- Fotocopia de RTN numérico para sociedad.
- Fotocopia de tarjeta de identidad del representante legal de la empresa, o propietario del negocio.
- Fotocopia de Solvencia Municipal (personal) del representante legal de la empresa o propietario del negocio.
- Carta poder autenticada y fotocopia de identidad y/o carné del Colegio de Abogados de Honduras de la persona que realizará el trámite en caso de no ser el representante legal o propietario.
- Autorización en caso de ser empleado de la empresa, y la misma quedará únicamente para los efectos de presentar Declaraciones Juradas o retirar el Permiso de Operación. (Se verifica en sistema de impuesto personal). (AMDC, 2021)

6.7 Cronograma de Ejecución (control de ejecución)

Cronograma										
Actividad	Meses									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Elaboracion de estudio										
Constitucion de la empresa										
Tramitacion de financiamiento										
Acondicionamiento de las instalaciones										
Construccion de obra civil										
Compra de equipo de oficina										
Compra de mobiliario										
Recepcion de equipo de oficina										
Recepcion de mobiliario										
Adecuacion de cada area de reforzamiento										
Acondicionamiento de oficina/mobiliario										
Capacitacion de personal										
Pilotaje										
Inicio de la prestacion del servicio de reforzamiento										

Figura 27 Cronograma de ejecución del proyecto de Creación de un Centro de Reforzamiento Escolar

Fuente. Elaboración propia.

7. Estudio Técnico Financiero Y Económico

7.1 Introducción

Después de haber realizado el estudio técnico del proyecto de implementación de un centro de reforzamiento escolar, se lleva al estudio técnico financiero y económico del proyecto donde se analizan detalles de índole monetaria, se analizan diferentes puntos relevantes en cuanto a la inversión que se necesita para llevar a la ejecución el proyecto, analizar la rentabilidad económica y evaluar financieramente el proyecto a futuro.

A través del estudio técnico financiero y económico del proyecto se pueden prever necesidades de financiamiento que se pueden presentar durante la ejecución del proyecto, de igual forma, se proyectan las utilidades futuras, así como, los riesgos a los cuales se somete el proyecto desde el primer momento y así poder diseñar estrategias competitivas para la puesta en marcha del proyecto.

A lo largo del estudio se ha determinado diferentes criterios importantes para la toma de decisiones, asimismo, proyecciones alentadoras, que sugieren rentabilidad. De igual forma, con el estudio realizado se ha llegado a determinar que el proyecto es de un riesgo considerable.

7.2 Objetivos

7.2.1 Objetivo General

1. Determinar la factibilidad económico-financiera de la implementación de un centro de reforzamiento escolar, dedicado atender estudiantes con bajo rendimiento académico ubicado en el Distrito Central, a través del análisis de los diferentes estudios realizados y los factores como el plan de inversión, fuentes de financiamiento, cálculo de técnicas de evaluación económica, ingresos, costos, proyecciones de estados financieros, a fin de conocer la viabilidad y sensibilidad financiera de proyecto.

7.2.2 Objetivos Específicos

1. Determinar el plan de inversión para el proyecto de creación de un centro de reforzamiento escolar.
2. Proyectar los estados financieros del proyecto con una proyección a 5 años
3. Evaluar la rentabilidad del proyecto de implementación de un centro de reforzamiento escolar a 5 años
4. Analizar el riesgo del proyecto de implementación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central.

7.3 Plan de inversión

Para poner en marcha un proyecto, lo primero es elaborar un plan de inversión, el cual se inicia estableciendo los requerimientos iniciales del proyecto, para lo cual se evalúan las necesidades en cuanto a activo fijo y activo diferido como principales insumos para iniciar el proyecto. El plan de inversión, muestra el capital necesario para la compra de activos fijos, de activos diferidos o intangibles y el capital de trabajo que se requiere para hacer frente a los gastos administrativos, de venta, servicios y financieros de los primeros meses del proyecto.

Para iniciar el proyecto, se requiere una inversión de L872, 421.33, de los cuales L198, 037.06 para la compra de activos fijos. L61, 888.28 para los gastos de activos intangibles y L612, 495.99 como capital de trabajo, para cubrir los gastos de los primeros meses de ejecución del proyecto.

Tabla 41 Plan de inversión

Plan De Inversión	
Capital de Trabajo	L612,495.99
Activo Fijo	L198,037.06
Activos Diferido	L61,888.28
Inversión	L872,421.33

Fuente. Elaboración propia, con datos de cotizaciones en diferentes centros comerciales.

Para determinar los activos fijos, se establecieron los requerimientos en cuanto a equipo tecnológico y mobiliario a necesitar en las diferentes áreas del centro de reforzamiento escolar. Considerando el área de enfermería y el área de psicología, así como el acondicionamiento de sala de espera. Se presupuesta el gasto para compra de activos fijos será de L198, 037.06.

7.3.1 Activo fijo

Tabla 42

Activo fijo

Activo Fijo			
Departamento de Servicios			
Concepto	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Computadoras	L12,000.00	5	L60,000.00
Sillas ejecutivas	L1,437.00	5	L7,185.00
Escritorios	L1,797.00	5	L8,985.00
Estantes	L1,665.32	2	L3,330.64
Sillas y mesa escolar	L2,669.41	20	L53,388.20
Impresoras	L6,200.00	1	L6,200.00
Mesas multiusos	L4,040.85	2	L8,081.70
Teléfono	L1,300.00	1	L1,300.00
Mueble para la impresora	L661.23	1	L661.23
Sofá de espera	L5,597.00	1	L5,597.00
Proyectores	L10,000.00	1	L10,000.00
Pizarra	L1,469.40	4	L5,877.60
Mobiliario para Enfermería			
Estante	L1,665.32	1	L1,665.32
Camilla	L2,767.37	1	L2,767.37
Escritorio	L2,217.00	1	L2,217.00
Biombo	L1,910.00	1	L1,910.00
Silla ejecutiva	L1,437.00	1	L1,437.00
Sub total			L180,603.06
Departamento de Administración			
Concepto	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Archiveros	L6,000.00	1	L6,000.00
Mesa para Sala de Juntas	L3,000.00	1	L3,000.00
Escritorios	L2,217.00	2	L4,434.00
Sillas	L500.00	8	L4,000.00
Sub total			L17,434.00
Total Activo Fijo			L198,037.06

Fuente. Elaboración propia, con datos la Curacao (2020), Diunsa (2020), Office Dipo (2020)

7.3.2 Activo diferido

El activo diferido o intangible, son los gastos pre operativo del proyecto de inversión, los activos intangibles más importantes son: los gastos de constitución, para los cuales se ha estimado un gasto de L15, 000.00. Para el activo diferido planeación e integración, se ha calculado un 3% de la inversión inicial para un total de gasto de L24, 316.00. Para el cálculo de la ingeniería del proyecto, se ha calculado un 3.5% de la inversión en activo fijo, para un total de gasto es de L6, 362.00. Para la supervisión, se ha calculado un 1.5% de la inversión, para un total de L12, 158.00. Finalmente para la administración del proyecto se ha calculado un 0.5% de la inversión, teniendo un gasto de L4, 053.00. Obteniendo un total de activo diferido de L61, 888.00.

Tabla 43

Activo diferido

Activo Diferido (Intangible)	
Gastos de Constitución y permisos	L15,000.00
Planeación e integración	L24,316.00
Ingeniería del proyecto	L6,362.00
Supervisión	L12,158.00
Administración del proyecto	L4,053.00
Total Activo Diferido	L61,888.00

Fuente. Elaboración propia, con cálculos realizados en base a (Baca, 2010)

7.3.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo se determinó de acuerdo a los gastos de servicios, administración, ventas y cuota de préstamo, en un periodo de tiempo trimestral, siendo estas las obligaciones, por

la cuales se debe tener un capital de trabajo considerable, con el que se puedan efectuar dichos gastos.

Tabla 44

Capital de trabajo

Costo/Gasto	Capital De Trabajo	
	Anual	Trimestral
Producción / Servicios	L1,027,138.00	L256,784.50
Administración	L1,256,359.41	L314,089.85
Ventas	L44,020.20	L11,005.05
Cuota Préstamo	L122,466.36	L30,616.59
Total Capital de Trabajo		L612,495.99

Fuente. Elaboración propia, con cálculos del estudio financiero

7.3.4 Fuentes de financiamiento

Se determinó que la aportación de socios cubriría un 55% de la inversión del proyecto, siendo esto un valor de L479, 832.00, y el 45% restante de la inversión sería cubierto por un préstamo bancario, el endeudamiento sería por L392, 590.00.

Tabla 45

Fuentes de financiamiento

Fuentes de Financiamiento	Monto	Proporción
Aportación Socios	L479,832.00	55%
Deuda (Préstamos)	L392,590.00	45%
Inversión	L872,421.00	100%

Fuente. Elaboración propia

7.3.5 Cronograma de trabajo

Se ha considerado que el proceso del proyecto tomaría un periodo de tiempo de 10 meses, tomando en cuenta, todos los procedimientos correspondientes antes de llevar a la ejecución el proyecto. Se ha tomado a bien tomar los primeros dos meses para los estudios correspondientes, un mes para el proceso de constitución legal de la empresa, un mes para los tramites que se

requieren para el préstamo bancario, un mes para el acondicionamiento del lugar a alquilar, sumando a un mes para desarrollar obra civil acorde al proyecto, se considera que un mes es un tiempo en el que se pueden realizar las compras de los activos fijos. Asimismo, se pretende tomar un mes como el tiempo en que se deben adecuar las diferentes áreas pedagógicas, donde se pretende prestar el servicio de reforzamiento escolar. De la misma manera, durante los últimos meses del periodo estimado, se llevarían a cabo las fases de capacitación de personal y pilotaje del proyecto, siendo el mes 10, donde daría inicio el servicio de reforzamiento escolar.

Cronograma										
Actividad	Meses									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Elaboracion de estudio										
Constitucion de la empresa										
Tramitacion de financiamiento										
Acondicionamiento de las instalaciones										
Construccion de obra civil										
Compra de equipo de oficina										
Compra de mobiliario										
Recepcion de equipo de oficina										
Recepcion de mobiliario										
Adecuacion de cada area de reforzamiento										
Acondicionamiento de oficina/mobiliario										
Capacitacion de personal										
Pilotaje										
Inicio de la prestacion del servicio de reforzamiento										

Figura 28 Cronograma del proyecto

Fuente. Elaboración propia

7.4 Costo de Capital Promedio Ponderado o Tasa Mínima de Aceptación de Rendimiento (TMAR)

Tabla 46

Tasa Mínima de Rendimiento TMAR

Origen	Proporción	Costo de fondo	CCPP
Aportación Socios	55%	17.8%	10%

Deuda (Préstamos)	45%	14.3%	6%
Inversión	100%		16.19%

Fuente. Elaboración propia

El costo de los recursos que la empresa pagara a sus diferentes fuentes de inversión es de 16.19%, es decir, debe generar como mínimo un rendimiento del 16.19% para poder pagar a los inversionistas y a la banca el préstamo acreditado.

7.5 Determinación de los ingresos

Tabla 47

Determinación de ingresos del proyecto

DETERMINACIÓN DE INGRESOS					
Años	Estudiantes	Precio	Mensual	Ingreso	
0	52	L3,500.00	12	L2,184,000.00	
1	56	L3,668.35	12	L2,465,131.20	
2	60	L3,855.44	12	L2,775,913.81	
3	64	L4,063.24	12	L3,120,571.27	
4	67	L4,294.04	12	L3,452,405.02	
5	71	L4,550.39	12	L3,876,932.32	

Fuente. Elaboración propia, con datos del estudio de mercado

7.6. Determinación de Costos

7.6.1 Costo de servicio

Los costos de servicio en su mayoría se concentran en el pago salarios del personal docente que conforma la mano de obra directa para brindar el servicio de reforzamiento escolar de manera directa a los estudiantes.

Tabla 48

Costos de servicio

Concepto	Costo Unitario	Cantidad	Costo Anual
Sueldos	L12,000.00	5	L972,000.00
Suministros	L1,000.00	4	L4,000.00
Imprevistos	L1,000.00	4	L4,000.00
Gran Total			L980,000.00

Fuente. Elaboración propia, con datos del estudio técnico

6.6.1.1 Mano de obra directa

Al ser la educación el sector del servicio a ofrecer, la mano de obra directa considerada es un personal docente, de las diferentes áreas escolares.

Tabla 49

Mano de obra directa

Mano de obra	Costo Unitario	Cantidad mensual	Costo Mensual	Costo anual	35% adicionales	Total
Directa						
Docente de matemáticas	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de español	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Licenciado en Educación	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de artística	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Docente de educación física y deportes	L 12,000.00	1	L12,000.00	L144,000.00	L50,400.00	L194,400.00
Total			L60,000.00	L720,000.00	L252,000.00	L972,000.00

Fuente. Elaboración propia, con datos del estudio técnico.

7.6.2 Costo de Administración

Los costos administrativos en su mayoría comprenden el pago de personal o mano de obra indirecta, considerando los puestos administrativos respectivamente y personal adicional. De igual forma, entre los costos administrativos están los pagos mensuales de servicios básicos, alquiler, material de limpieza, suministros de oficina y eso sumado un fondo mensual para imprevistos.

Tabla 50

Costos administrativos

Concepto	Costo Unitario	Cantidad	Costo Anual
Sueldos	L46,000.00	12	L741,600.00
Energía	L3,600.00	12	L43,200.00
Servicio de agua potable	L800.00	12	L9,600.00
Internet	L1,200.00	12	L14,400.00
Suministros de Oficinas	L1,000.00	4	L4,000.00
Alquiler	L31,000.00	12	L372,000.00
Material de Limpieza	L1,000.00	4	L4,000.00
Imprevistos	L9,901.85	1	L9,901.85
Gran Total			L1,198,701.85

Fuente. Elaboración propia, con datos del estudio técnico

7.6.2.1 Costo de mano de obra indirecta

La mano de obra indirecta, está comprendida por personal necesario para atender el proyecto, desde el área administrativa, de atención y seguridad.

Tabla 51

Costo de mano de obra directa

Personal	Costo Unitario	Cantidad mensual	Costo Mensual	Costo anual	35% adicionales	Total
Gerente general	L 14,000.00	1	L 14,000.00	L 168,000.00	L 58,800.00	L 226,800.00
Psicólogo (a)	L 12,000.00	1	L 12,000.00	L 144,000.00	L 50,400.00	L 194,400.00

	L		L	L	L		
Enfermera	10,000.00	1	10,000.00	120,000.00	38,400.00	L	158,400.00
Guardias de seguridad	L		L	L	L		
	10,000.00	1	10,000.00	120,000.00	42,000.00	L	162,000.00
			L	L	L		
Total			46,000.00	552,000.00	189,600.00	L	741,600.00

Fuente. Elaboración propia, con datos del estudio técnico

7.6.3 Costo de ventas

Tabla 52 Costo de ventas

Concepto	Costo Unitario	Cantidad	Costo Anual
Honorarios por manejo de redes sociales	L3,000.00	12	L36,000.00
Publicidad digital	L500.00	12	L6,000.00
Gran Total			L42,000.00

Fuente. Elaboración propia, con datos del estudio técnico

7.6.4 Costos financieros

Los gastos financieros equivalen a los pagos de interés que el banco cobra por el préstamo otorgado, de acuerdo a la tasa de interés acordada. Se ha proyectado un pago de interés mensual a un 19% del capital. El endeudamiento es de L392, 589.60, a pagar en 60 meses, pagando una cuota nivelada de L10, 183.99.

Tabla 53

Costos financieros

Proyección de Gastos Financieros					
Año	1	2	3	4	5
Interés	L70,218.63	L59,433.41	L46,410.78	L30,686.60	L11,700.41

Fuente. Elaboración propia, con cálculos basados en el % interés bancario

7.6.5 Depreciaciones y amortización

7.6.5.1 Depreciación de activos fijos

Los activos se han depreciado en determinados años o porcentajes, de acuerdo a su duración o vida útil, los aparataos electrónicos se han depreciado en un 33.33% es decir a 3 años, lo que es mobiliario se ha depreciado en un 10%, a 10 años respectivamente.

Departamento de Servicios										
Concepto	Costo Total	Valor Residual	Valor a Depreciar	Porcentaje Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor en Libros
Computadoras	L60,000.00	L0.00	L60,000.00	33%	L20,000.00	L20,000.00	L20,000.00	L20,000.00	L20,000.00	-L40,000.00
Sillas ejecutivas	L7,185.00	L0.00	L7,185.00	10%	L718.50	L718.50	L718.50	L718.50	L718.50	L3,592.50
Escritorios	L8,985.00	L0.00	L8,985.00	10%	L898.50	L898.50	L898.50	L898.50	L898.50	L4,492.50
Estantes	L3,330.64	L0.00	L3,330.64	10%	L333.06	L333.06	L333.06	L333.06	L333.06	L1,665.32
Sillas y mesa escolar	L53,388.20	L0.00	L53,388.20	10%	L5,338.82	L5,338.82	L5,338.82	L5,338.82	L5,338.82	L26,694.10
Impresoras	L6,200.00	L0.00	L6,200.00	33%	L2,066.67	L2,066.67	L2,066.67	L2,066.67	L2,066.67	-L4,133.33
Mesas multiusos	L8,081.70	L0.00	L8,081.70	10%	L808.17	L808.17	L808.17	L808.17	L808.17	L4,040.85
Telefono	L1,300.00	L0.00	L1,300.00	33%	L433.33	L433.33	L433.33	L433.33	L433.33	-L866.67
Mueble para la impresora	L661.23	L0.00	L661.23	10%	L66.12	L66.12	L66.12	L66.12	L66.12	L330.62
Sofa de espera	L5,597.00	L0.00	L5,597.00	10%	L559.70	L559.70	L559.70	L559.70	L559.70	L2,798.50
Proyectores	L10,000.00	L0.00	L10,000.00	33%	L3,333.33	L3,333.33	L3,333.33	L3,333.33	L3,333.33	-L6,666.67
Pizarra	L5,877.60	L0.00	L5,877.60	10%	L587.76	L587.76	L587.76	L587.76	L587.76	L2,938.80
Estante	L1,665.32	L0.00	L1,665.32	10%	L166.53	L166.53	L166.53	L166.53	L166.53	L832.66
Camilla	L2,767.37	L0.00	L2,767.37	10%	L276.74	L276.74	L276.74	L276.74	L276.74	L1,383.69
Escritorio	L1,934.71	L0.00	L1,934.71	10%	L193.47	L193.47	L193.47	L193.47	L193.47	L967.36
Biombo	L1,910.00	L0.00	L1,910.00	10%	L191.00	L191.00	L191.00	L191.00	L191.00	L955.00
Silla ejecutiva	L1,800.00	L0.00	L1,800.00	10%	L180.00	L180.00	L180.00	L180.00	L180.00	L900.00
Sub Total					L36,151.71	L36,151.71	L36,151.71	L36,151.71	L36,151.71	-L74.78
Departamento de Administración										
Concepto	Costo Total	Valor Residual	Valor a Depreciar	Porcentaje Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor en Libros
Mesa para Sala de Juntas	L3,000.00	L0.00	L3,000.00	10%	L300.00	L300.00	L300.00	L300.00	L300.00	L1,500.00
Escritorios	L4,434.00	L0.00	L4,434.00	10%	L443.40	L443.40	L443.40	L443.40	L443.40	L2,217.00
Sillas	L4,000.00	0	L4,000.00	10%	L400.00	L400.00	L400.00	L400.00	L400.00	L2,000.00
Sub Total					L843.40	L843.40	L843.40	L843.40	L843.40	L5,717.00
Depreciación Total					L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11	L5,642.22

Figura 29 Depreciación de activo fijo

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a la vida útil de los activos fijos

7.6.5.2 Amortización activo diferido

El activo diferido se distribuye o se amortiza dividiendo el total de activo diferido entre 5 años, obteniendo un valor de L12, 378 anualmente.

Tabla 54

Amortización de activo diferido

Amortización Activo Diferido	
Total Activo Diferido	L61,888
Años de Amortización	5
Amortización Año 1	L12,378
Amortización año 2	L12,378
Amortización Año 3	L12,378
Amortización Año 4	L12,378
Amortización Año 5	L12,378

Fuente. Elaboración propia

7.6.6 El financiamiento y su tabla de amortización de la deuda.

Tabla 55

Fuentes de financiamiento

Fuentes de Financiamiento	Monto	Proporción
Aportación Socios	L479,832	55%
Deuda (Préstamos)	L392,590	45%
Inversión	L872,421	100%

Fuente. Elaboración propia

Tabla 56

Especificaciones de préstamo

Monto	L392,589.60
Tasa	19.00%
Años	5
Cuota Nivelada	L10,183.99

Fuente. Elaboración propia

Tabla 57

Amortización de préstamo

Amortización Préstamo				
Periodo	Cuota Anual	Capital	Interés	Saldo

Año 1	L122,207.89	L51,989.25	L70,218.63	L340,600.34
Año 2	L122,207.89	L62,774.48	L59,433.41	L277,825.87
Año 3	L122,207.89	L75,797.10	L46,410.78	L202,028.76
Año 4	L122,207.89	L91,521.29	L30,686.60	L110,507.47
Año 5	L122,207.89	L110,507.47	L11,700.41	L0.00

Fuente. Elaboración propia con datos de la amortización de préstamo mensual calculada

7.7 Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos

Para los próximos 5 años se han proyectado los costos y los ingresos de acuerdo a la proyección del IPC.

7.7.1 Proyección de costos de servicio

Tabla 58

Proyección de servicios

Año	1	2	3	4	5
IPC	4.81%	5.10%	5.39%	5.68%	5.97%
Costo	L1,027,138.00	L1,079,522.04	L1,137,708.28	L1,202,330.11	L1,274,109.21

Fuente. Elaboración propia, con la proyección del IPC

7.7.2 Proyección de costos de administración

Tabla 59 Proyección de costos administrativos

Año	1	2	3	4	5
IPC	4.81%	5.10%	5.39%	5.68%	5.97%
Costo	L1,256,359.41	L1,320,433.74	L1,391,605.12	L1,470,648.29	L1,558,445.99

Fuente. Elaboración propia, con la proyección del IPC

7.7.3 Proyección de costos de venta

Tabla 60 Proyección de costos de venta

Año	1	2	3	4	5
IPC	4.81%	5.10%	5.39%	5.68%	5.97%
Costo	L44,020.20	L46,265.23	L48,758.93	L51,528.43	L54,604.68

Fuente. Elaboración propia, con la proyección del IPC

7.7.4 Proyección de ingresos

Tabla 61

Proyección de ingresos

Año	1	2	3	4	5
IPC	4.81%	5.10%	5.39%	5.68%	5.97%
Precio	L3,668.35	L3,855.44	L4,063.24	L4,294.04	L4,550.39
Estudiantes	61	65	69	72	76
Ingresos anuales	L2,669,059.35	L2,999,032.46	L3,352,727.39	L3,733,283.21	L4,144,212.02

Fuente. Elaboración propia, con la proyección del IPC

7.8 Proyección de Estados Financieros

7.8.1 Estado de resultados

El estado de resultado muestra cuales serían las utilidades que tendría el proyecto, frente a los costos y obligaciones en que incurriría, dejando ver, que el proyecto tendría una utilidad neta considerable para los años proyectados.

Tabla 62

Estado de resultado presupuestado

Estado de Resultado Presupuestado					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(.) Ingresos	L2,669,059.35	L2,999,032.46	L3,352,727.39	L3,733,283.21	L4,144,212.02
(-) Costo de Producción / Servicios	L1,027,138.00	L1,079,522.04	L1,137,708.28	L1,202,330.11	L1,274,109.21
(-) Gastos de Administración	L1,256,359.41	L1,320,433.74	L1,391,605.12	L1,470,648.29	L1,558,445.99
(-) Gastos de Venta	L44,020.20	L46,265.23	L48,758.93	L51,528.43	L54,604.68
(-) Gastos Financieros	L70,218.63	L59,433.41	L46,410.78	L30,686.60	L11,700.41
(-) Depreciación Activo Fijo	L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11
(-) Amortización Activo Diferido	L12,377.66	L12,377.66	L12,377.66	L12,377.66	L12,377.66
(=) Utilidad antes de Impuesto	L221,950.34	L444,005.28	L678,871.52	L928,717.02	L1,195,978.95

(-) Impuesto	L55,487.59	L111,001.32	L169,717.88	L232,179.25	L298,994.74
(=) Utilidad Neta	L166,462.76	L333,003.96	L509,153.64	L696,537.76	L896,984.21

Fuente. Elaboración propia con datos proyectados

7.8.2 Flujos de efectivo

De acuerdo al flujo de efectivo, se obtiene un saldo final positivo, indicando que el proyecto estaría siendo administrado correctamente, logrando así obtener los ingresos requeridos para cubrir las obligaciones de la empresa en un corto plazo.

Tabla 63

Flujo de Efectivo

	Flujo de Efectivo				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(.) Utilidad Neta	L166,462.76	L333,003.96	L509,153.64	L696,537.76	L896,984.21
(+) Depreciación Activo Fijo	L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11	L36,995.11
(+) Amortización Activo Diferido	L12,377.66	L12,377.66	L12,377.66	L12,377.66	L12,377.66
(-) Pago de Capital	L51,989.25	L62,774.48	L75,797.10	L91,521.29	L110,507.47
(+) Saldo Inicial de Efectivo	L612,495.99	L776,342.26	L1,095,944.51	L1,578,673.81	L2,233,063.05
(=) Saldo Final de Efectivo	L776,342.26	L1,095,944.51	L1,578,673.81	L2,233,063.05	L3,068,912.56

Fuente. Elaboración propia, con datos del estudio financiero

7.8.3 Balances Generales

El balance general muestra la situación de la empresa desde tres puntos: los activos, los pasivos y el patrimonio neto. El balance general permite visualizar la situación de la empresa, lo que permite a los inversores conocer el estado de la empresa, para la toma de decisiones en cuanto a inversión futura. Se han elaborado balances generales proyectados a 5 años.

Año 1				Año 2			
Activos		Pasivo		Activos		Pasivo	
Circulante							
Efectivo / Bancos	L776,342.26	Prestamo	L340,600.34	L1,095,944.51		Prestamo	L277,825.87
Sub Total	L776,342.26	Gran Total	L340,600.34	L1,095,944.51		Gran Total	L277,825.87
Fijos		Patrimonio				Patrimonio	
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06	Capital de Inversionistas	L479,831.73	L180,603.06		Capital de Inversionistas	L479,831.73
Activos Fijos de Administración	L17,434.00	Utilidad de Periodo	L166,462.76	L17,434.00		Utilidad de Periodo	L333,003.96
Activos Fijos de Ventas	L0.00	Utilidades Acumuladas		L0.00		Utilidades Acumuladas	L166,462.76
Depreciación del Periodo	L36,995.11			L36,995.11			
Depreciación Acumulada de Periodo Anteriores				L36,995.11			
Sub Total	L161,041.95	Gran Total	L646,294.49	L124,046.84		Gran Total	L979,298.45
Diferido (Intagibles)	L61,888.28			L61,888.28			
Amortización de Activo Diferido	L12,377.66			L12,377.66			
Amortización Acumulada de Activo Diferido				L12,377.66			
Sub Total	L49,510.62			L37,132.97			
Gran Total	L986,894.83	Pasivo + Patrimonio	L986,894.83	L1,257,124.32		Pasivo + Patrimonio	L1,257,124.32

Figura 30 Balance general año 1 y 2

Fuente. Elaboración propia, con datos de cálculos anteriores

Año 3		Año 4	
Pasivo		Pasivo	
Activos		Activos	
Circulante			
Efectivo / Bancos	L1,578,673.81	Prestamo	L202,028.76
		L2,233,063.05	
			Prestamo
			L110,507.47
Sub Total	L1,578,673.81	Gran Total	L202,028.76
		L2,233,063.05	
			Gran Total
			L110,507.47
Fijos			
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06		
Activos Fijos de Administración	L17,434.00		
Activos Fijos de Ventas	L0.00		
Depreciación del Periodo	L36,995.11		
Depreciación Acumulada de Periodo Anteriores	L73,990.22		
Sub Total	L87,051.73	Gran Total	L1,488,452.09
		L50,056.62	
			Gran Total
			L2,184,989.85
Diferido (Intagibles)	L61,888.28		
Amortización de Activo Diferido	L12,377.66		
Amortización Acumulada de Activo Diferido	L24,755.31		
Sub Total	L24,755.31		

Figura 31 Balance general año 3 y 4

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

Activos		Año 5	
		Pasivo	
Circulante			
Efectivo / Bancos	L3,068,912.56	Prestamo	L0.00
Sub Total	L3,068,912.56	Gran Total	L0.00
Fijos		Patrimonio	
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06	Capital de Inversionistas	L479,831.73
Activos Fijos de Administración	L17,434.00	Utilidad de Periodo	L896,984.21
Activos Fijos de Ventas	L0.00	Utilidades Acumuladas	L1,705,158.12
Depreciación del Periodo	L36,995.11		
Depreciación Acumulada de Periodo Anteriores	L147,980.44		
Sub Total	L13,061.51	Gran Total	L3,081,974.07
Diferido (Intagibles)	L61,888.28		
Amortización de Activo Diferido	L12,377.66		
Amortización Acumulada de Activo Diferido	L49,510.62		
Sub Total	L0.00		
Gran Total	L3,081,974.07	Pasivo + Patrimonio	L3,081,974.07

Figura 32 Balance general año 5

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

7.8.4 Indicadores financieros

7.8.4.1 Índices de liquidez

Formula: Activo circulante/pasivo circulante

La razón de liquidez indica cuantas veces cubre el activo circulante al pasivo a corto plazo.

Tabla 64

Razón de liquidez

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
14.93	17.46	20.83	24.40	27.77

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

7.8.4.2 índices de deuda

7.8.4.2.1 Endeudamiento sobre activos

El índice de deuda indica el porcentaje de participación que los acreedores, en este caso el préstamo bancario tiene en el proyecto, para el año 1 el índice de deuda es de 35%, para el año 2 es de 22%, para el año 3 es de 12%, para el año 5 el grado de participación es de 0% y para el año 5 el porcentaje ha disminuido por completo, al saldar finalmente la deuda.

Tabla 65 Índice de deuda

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
35%	22%	12%	5%	0%

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

7.8.4.2.2 Deuda sobre patrimonio

Al ser financiado el proyecto un 55% por socios y un 45% por deuda, el índice de patrimonio indica que por cada lempira que se tiene de patrimonio, solo se deben; en el año 1 L0.5270, en el año 2 L0.284, en el año 3 L0.136, en el año 4 L0.051 y finalmente en el año 5 no se debe nada.

Tabla 66

Deuda sobre patrimonio

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-------	-------	-------	-------	-------

0.5270	0.284	0.136	0.051	0.000
--------	-------	-------	-------	-------

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

7.8.4.3 Índices de rentabilidad

7.8.4.3.1 Rentabilidad del patrimonio

Representa el porcentaje de rentabilidad que tiene el proyecto sobre el patrimonio, indicando que para el año 1, el porcentaje de rentabilidad es de 24.12%, para el año 2 es de 32.97%, para el año 3 es de 33.57%, para el año 4 es de 31.47% y para el año 5 es de 28.84%.

Tabla 67

Rentabilidad sobre patrimonio

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
24.12%	32.97%	33.57%	31.47%	28.84%

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

7.8.4.3.2 Rentabilidad sobre aporte de socios

La rentabilidad sobre el aporte de los socios proyectada en cada uno de los cinco años, indica que la recuperación de la inversión por parte de los socios será rápida y que obtendrían utilidades considerables.

Tabla 68

Rentabilidad sobre aporte de socios

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
32%	67%	104%	143%	185%

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

7.8.4.3.3 Margen Operacional

El margen operacional del proyecto, indica el porcentaje de utilidades que el proyecto ira generando una vez saldados los costos de operación. El porcentaje de margen operacional para el año 1, sugiere ganancias que irán incrementando para los siguientes años.

Tabla 69 Margen operacional

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
8%	14%	20%	25%	29%

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

7.8.4.3.4 Margen neto

El margen neto, representa como la empresa maneja los ingresos, es decir, si está administrando bien el ingreso frente a los costos requeridos. Este indicador toma en cuenta el valor final del estado resultado después de haber saldado los costos y gastos, para así obtener un índice de margen neto lo más real posible y conocer cuál sería la rentabilidad de manera más objetiva.

Tabla 70

Margen neto

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5.84%	10.77%	14.90%	18.42%	21.45%

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

7.8.5 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio del proyecto es de **L312, 939.07**, es decir el proyecto debe generar el valor mencionado para cubrir todas las obligaciones del proyecto. El punto de equilibrio se determinó, de acuerdo a la fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - (\text{costos variables}/\text{ingresos})}$$

Costos fijos= L198, 037.06, que son parte de la inversión inicial.

Costos variables= L980, 000.00, que son básicamente los costos de servicio del año base

Ingresos= L2, 669,059.35 del año base

La proporción de costos variables es de 37% obteniendo así que con el nivel de ingreso de L312, 939.07, se estaría en el Punto de equilibrio.

7.9 Técnicas de Evaluación Económica y Financiera del Proyecto

7.9.1 Cálculo del Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto del proyecto es de **L566,810.02**, el valor indicado representa que el proyecto tendrá ese margen de utilidades después de haber cubierto el porcentaje 16.19% del Costo Promedio Ponderado.

El VAN ha sido determinado descontando con el CCPP los flujos de efectivo netos, sumándolos ya descontados y a esto restarle la inversión. Como ha resultado un valor positivo, es decir se obtienen utilidades, se determina que el proyecto es viable.

7.9.2 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR se determinó a partir de obtener los flujos de efectivos netos y la inversión en negativo, como se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 71

Flujos netos descontados

AÑOS	0	1	2	3	4	5
FEN	-L872,421.33	L163,846.27	L319,602.25	L482,729.30	L654,389.24	L835,849.51

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

El resultado de la TIR para el proyecto es de $TIR = 35.19\%$

Significando así, que si la TIR es mayor que el CCPP, se obtendrá un margen de ganancias superiores a lo que se requiere mínimamente para pagar a los socios y a la banca intereses sobre la inversión, por lo que el proyecto debe ser aceptado.

7.9.3 Relación entre TIR y VAN

El resultado de la VAN es mayor que cero, lo que representa que el proyecto además de obtener los recursos necesarios para cubrir costos y gastos, generara utilidades en beneficio de los socios. En cuanto a la TIR, el resultado obtenido es mayor al Costo de Capital Promedio Ponderado, es decir, que de acuerdo a esta herramienta financiera el proyecto obtendría es altamente rentable.

7.9.4 Periodo de recuperación

De acuerdo a las proyecciones realizadas, el proyecto tiene un periodo de recuperación de 3 años y 2 meses y 4 días, dicho cálculo se realizó de la siguiente manera:

Tabla 72 Periodo de recuperación

a= Año previo a la recuperación	3
b= Valor monetario de la inversión	L872,421.33
c= FNED ACUM. Del año anterior a recup	L685,491.69
d= FNED del año que se recupera la inv	L1,044,533.72

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

$$PRI = \frac{a+(b-c)}{d}$$

7.9.5 Relación costos-beneficio

De acuerdo al cálculo de Costo-beneficio, el proyecto tendría **C/B=L1.65**, de ganancia por cada lempira invertido, el resultado se determinó utilizando la formula

$$CB = \frac{\text{sumatorio de } fEND}{\text{Inversión}}$$

7.10 Análisis de Sensibilidad

Se analiza la sensibilidad del proyecto de acuerdo a las variables siguientes: El precio del servicio y la demanda del servicio, se plantean 3 escenarios diferentes disminuyendo el precio y la demanda.

Tabla 73

Análisis de sensibilización

Técnicas de evaluación no sensibilizadas						
TIR=	35.19%	Años	Unidades	Precio	Mensual	Ingreso
VAN=	L 566,810.02	0	56.19	L 3,500.00	12	L 2,359,895.96
		1	60.63	L 3,668.35	12	L 2,669,059.35
		2	64.82	L 3,855.44	12	L 2,999,032.46
		3	68.76	L 4,063.24	12	L 3,352,727.39
		4	72.45	L 4,294.04	12	L 3,733,283.21
		5	75.89	L 4,550.39	12	L 4,144,212.02
Técnicas de evaluación sensibilizadas a un 4% de participación en el mercado						
VAN=	-L 1,032,373.32	Años	Unidades	Precio	Mensual	Ingreso
TIR=	-28.57%	0	45	L 3,500.00	12	L 1,887,916.77
		1	49	L 3,668.35	12	L 2,135,247.48
		2	52	L 3,855.44	12	L 2,399,225.97
		3	55	L 4,063.24	12	L 2,682,181.91
		4	58	L 4,294.04	12	L 2,986,626.57
		5	61	L 4,550.39	12	L 3,315,369.62
Técnicas de evaluación sensibilizadas a una disminución del 10% en el precio						
VAN=	-L 232,781.65	Años	Unidades	Precio	Mensual	Ingreso
TIR=	7.7%	0	56	L 3,150.00	12	L 2,123,906.36
		1	61	L 3,301.52	12	L 2,402,153.42
		2	65	L 3,469.89	12	L 2,699,129.22
		3	69	L 3,656.92	12	L 3,017,454.65
		4	72	L 3,864.63	12	L 3,359,954.89
		5	76	L 4,095.35	12	L 3,729,790.82
Técnicas de evaluación sensibilizadas a una disminución del 20% en el precio						
VAN=	-L 1,032,373.32	Años	Unidades	Precio	Mensual	Ingreso
TIR=	-28.57%	0	45	L 2,800.00	12	L 1,887,916.77
		1	49	L 2,934.68	12	L 2,135,247.48
		2	52	L 3,084.35	12	L 2,399,225.97
		3	55	L 3,250.60	12	L 2,682,181.91

4	58	L 3,435.23	12	L 2,986,626.57
5	61	L 3,640.31	12	L 3,315,369.62

Fuente. Elaboración propia con datos de cálculos anteriores

El proyecto es sensible en cuanto al precio y a la demanda del proyecto. Al haber una disminución en el precio el proyecto no obtendría utilidades. De igual forma, al disminuir la demanda, los ingresos no serían suficientes para saldar costos y gastos y obtener utilidades.

7.11 Riesgo Financiero de la Inversión

El proyecto de creación de un centro de reforzamiento escolar está expuesto al riesgo de liquidez, esto determinado a partir del indicador financiero razón de liquidez, con las proyecciones realizadas se indica que si los ingresos y la demanda a atender se mantiene de acuerdo a las proyecciones se tendrán los ingresos necesarios, por lo tanto la liquidez necesaria para cubrir todas las obligaciones de la empresa. Sin embargo, se corre el riesgo de liquidez si por alguna variación de precio o demanda se redujeran los ingresos, esto perjudicaría financieramente a la empresa.

8. Estudio de Impacto Social

8.1 Introducción

La implementación del centro de reforzamiento escolar impacta de manera favorable en la sociedad al tocar uno de los sectores más importantes, como ser la educación. Considerando que el proyecto se basa en influir positivamente en uno de los grandes problemas de la educación en Honduras, como ser el bajo rendimiento académico.

La educación es esencial en cuanto al desarrollo de un país se refiere, actualmente a raíz de la pandemia, se habla desafortunadamente de una crisis educativa en todo el mundo. Sin embargo, considerando que la educación en Honduras ha venido decayendo en los últimos años, la crisis educativa actual es más fuerte. Por lo que el proyecto de la creación de un centro de reforzamiento escolar para estudiantes con bajo rendimiento académico vendría a apoyar a algunos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, en Honduras, propuestos por el PNUD, específicamente al ODS 4 que es garantizar una educación de calidad.

Asimismo, el ODS 8 que se refiere al trabajo decente y crecimiento económico y al ODS 10, en la reducción de las desigualdades. La educación impacta significativamente en muchos sectores de una sociedad, por lo que con el proyecto se tendría un impacto que aunque no cubra el sector más vulnerable, el aporte que tendría es importante.

8.2 Impacto social en el ODS 4: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.

La implementación de un centro de reforzamiento escolar contribuye en gran medida al cumplimiento del ODS 4, el cual promueve una educación de calidad que sirva para toda la vida. El centro de reforzamiento está dirigido aquellos estudiantes con bajo rendimiento académico,

por lo que con las tutorías que se brindan en el centro de reforzamiento contribuye a que un porcentaje de educandos adquieran los aprendizajes necesarios para la vida, porque “la educación permite la movilidad socioeconómica ascendente y es clave para salir de la pobreza”.

8.3 Impacto social en el ODS 8: Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos.

Como se mencionó en el objetivo 4, la educación contribuye a que exista un crecimiento económico, clave para salir de la pobreza. A través de la educación, es que las personas adquieren las herramientas que les permiten alcanzar una mejor calidad de vida, teniendo acceso a mejores oportunidades laborales. Asimismo, la educación desarrolla la parte cognoscitiva del ser humano, lo que le permite pensar y tomar mejores decisiones, defender sus derechos y cumplir sus obligaciones como un ser humano en sociedad.

8.4 Impacto social en el ODS 10: Reducir la desigualdad en y entre los países

El proyecto de implementación de un centro de reforzamiento escolar contribuye a este objetivo en cuanto a que la educación contribuye a disminuir las desigualdades sociales. El ODS hace referencia a que nadie debe quedarse atrás, todas y todos deben tener acceso a la educación y a gozar de los mismos derechos y oportunidades tanto dentro de Honduras como en otros países.

Conclusiones

1. Lo expuesto en el estudio de mercado permite concluir que las condiciones del mercado son idóneas para la implementación de un centro de reforzamiento escolar. Existe un mercado potencial, se determinó a partir de que se calculara una demanda insatisfecha. Los padres y madres de familia mostraron interés en utilizar el servicio de reforzamiento escolar en pro del mejoramiento del rendimiento académico de sus hijos, no obstante, se consideró inicialmente el 41% de padres que utilizarían el servicio, asimismo, el 54% de padres que tendrían podrían pagar el servicio, y finalmente el porcentaje de participación que se toma a bien cubrir solamente el 5%, obteniendo así una demanda de manera objetiva. Asimismo, a través de los resultados del instrumento de investigación de campo, se determinaron elementos importantes para la ejecución del proyecto, como ser, el tipo de publicidad a utilizar, las redes sociales son el medio más aceptado y de mayor alcance. También, se determinó que las jornadas para brindar el servicio de reforzamiento serían la jornada vespertina y los fines de semana.
2. De acuerdo al estudio técnico, se permite llegar a la conclusión de que el proyecto de creación de un centro de reforzamiento escolar, es un proyecto técnicamente factible y viable, debido a que existen los recursos técnicos y materiales para su implementación. Los insumos necesarios están disponibles y la mano de obra calificada también está disponible. Se determinó la mejor ubicación utilizando en el método Gibson y Brown, tomando en cuenta que los costos de alquiler y las

condiciones para la adecuación de las áreas requeridas para brindar el servicio de reforzamiento escolar, con las condiciones óptimas.

3. En cuanto a lo abordado en el capítulo de aspectos organizativos, administrativos y legales, permite concluir que la empresa puede constituirse legalmente cumpliendo con todos los requisitos legales que se establece para su creación. De igual forma, queda establecida su filosofía empresarial y su estructura organizativa, definidos los puntos relevantes para el reclutamiento del personal idóneo para brindar el servicio de reforzamiento escolar.
4. A partir de haber expuesto y analizado la información financiera del proyecto se concluye que el proyecto de implementación de un centro de reforzamiento escolar es rentable, se obtendrían los ingresos suficientes para cubrir costos y obtener utilidades. El Valor Actual Neto proyectado es de L566, 810.02, siendo un dato mayor que cero significando que el proyecto es viable. De igual forma, la Tasa Interna de Retorno (TIR) proyectada es de 35.19% dato mayor que el Costo promedio ponderado, indicando que habrán utilidades superiores a las requeridas para cubrir costos y obligaciones. El proyecto es viable y factible siempre y cuando se atienda la demanda establecida y se mantengan los precios sugeridos, de lo contrario el proyecto podría fracasar rápidamente, debido a la sensibilidad que presenta ante la variación del precio y de la demanda. Las variables sensibles analizadas son el precio y la demanda, se concluye de que si el servicio disminuyera su precio en 10%, no se tendrían utilidades netas. De igual forma, si se atendería una demanda inferior a la calculada, es decir un número menor de estudiantes, no se obtendrían los suficientes ingresos para cubrir costos y obligaciones y obtener utilidades.

5. Al ser un proyecto dirigido a estudiantes con bajo rendimiento académico, se aporta al sector educación, lo que a lleva a la conclusión de que de una u otra forma el proyecto impactaría positivamente en el cumplimiento del objetivo 4: educación de calidad, objetivo 8: promover el crecimiento económico y el objetivo 10: reducir las desigualdades, de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, propuestos por el PNUD. Debido a que aportando al sector educación se contribuye al crecimiento del país. Asimismo, el proyecto, aporta socialmente a la generación de empleo.

Referencias Bibliográficas

- Aguirre, A y Manasía, N. (2018). *Estrategias y competencias tutoriales en los Entornos Virtuales de Aprendizaje*.
- Armstrong y Kotler. (2008). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Education, Inc. Recuperado el 9 de abril de 2020
- Aurini, J. & Davies, S. (2004). (2004). The Transformation of Private Tutoring: Education in a Franchise Form. *Canadian Journal of Sociology*, págs. 419-438.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos* (Sexta edición ed.). México: The McGraw-Hill Companies, Inc-. Recuperado el 25 de Marzo de 2020, de https://www.academia.edu/13450952/Evaluacion_de_Proyectos_6ta_ed_Gabriel_Baca_Urbina
- Banco Mundial. (2000). *Educación Superior en los Países en Desarrollo: Peligros y Promesas*. Washington, D.C: The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank. Obtenido de <http://documents1.worldbank.org/curated/en/630041467998505995/pdf/2018210educaci1pais0en0desarrollo.pdf>
- Becerra, M y Rodrigues, J. (2014). Clases particulares en alumnos de Educación Secundaria y Bachillerato. *Estudio en una población rural de Extremadura. Facultad de Educación. Uex. Departamento Educación*.
- Bray, M. (2011). The Challenge of Shadow Education. . *European Commission*.
- Bricio Samaniego, K., Calle Mejía, J., y Zambrano Paladines, M. (2018). El marketing digital como herramienta en el desempeño laboral en el entorno ecuatoriano: estudio de caso egresados de la Universidad de Guayaquil. *Universidad y Sociedad*, 103-109. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n4/2218-3620-rus-10-04-103.pdf>
- Businesswire. (2 de junio de 2009). Kumon es una franquicia de máxima importancia para los hispanos. *Businesswire*. Obtenido de <https://www.businesswire.com/news/home/20090602005790/es/>
- Cardona, G. (2005). Cátedra de Economía y Administración Forestal. *Curso de Postgrado: DECISIONES FINANCIERAS EN EL SECTOR FORESTAL*. Obtenido de <https://fcf.unse.edu.ar/archivos/series-didacticas/SD-14-Decisiones-financieras-CARDONA.pdf>
- Castro, Castro y Morales. (2009). *PROYECTOS DE INVERSIÓN. EVALUACIÓN Y FORMULACIÓN*. México : McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el 20 de marzo de 2020, de https://www.cayso.com.mx/cursosenlinea/wp-content/uploads/2019/05/Proyectos-de-Inversi%C3%B3n-Arturo-Morales_compressed.pdf
- Centro de tutorías HN. (2019). *Centro de tutorías HN*. Obtenido de Centro de tutorías HN: <https://www.facebook.com/centrodetutoriashn/>
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos humanos*. D.F., México: The McGraw-Hill Companies, Inc. Recuperado el 12 de abril de 2020

- Choi, Kim, & Ryu, . (2003). Analysis of private tutoring: status and its expense scale. *KEDI Research Report CR Seoul: Korean Educational Development Institute*.
- Consejo Nacional de Educación. (2019). *Plan Estratégico del Sector Educación*. Obtenido de http://transparencia.se.gob.hn/media/documents/planeacion/planes/PESE_2018-2030_Aprobado_CNE_11_abril_2019_02.pdf
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá, Colombia: Ecoe ediciones. Recuperado el 11 de abril de 2020
- Dawere Dawere Honduras S.A. (2021). *Dawere educaciónn formal online* . Obtenido de Dawere educaciónn formal online : <https://www.dawere.com.hn/clases-particulares/>
- Eagle & Sun School & Care Center. (2021). *Eagle & Sun School & Care Center*. Obtenido de Eagle & Sun School & Care Center: <https://www.facebook.com/eagleandsunschool/>
- ESCOBEDO, P. S. (2006). Discapacidad, familia y logro escolar. *Revista Iberoamericana de Educación (ISSN: 1681-5653)*.
- Expósito, E., y Marsollier, R. (2020). Virtualidad y educación en tiempos de COVID-19. Un estudio empírico en Argentina. *Educación y Humanismo*,. *Educación y Humanismo*, 1-22.
- FEREMA. (2017). *Informe de Progreso Educativo*. El Dialogo.
- García, A. (2017). *Refuerzo Escolar una manera práctica de fortalecer el conocimiento*. Universidad Francisco José de Caldas., Bogotá.
- García, R. I., Cuevas, O., Vales, J. J. y Cruz, I. (2012). Impacto del Programa de Tutoría en el desempeño académico de los alumnos del Instituto Tecnológico de Sonora. . *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 106-121.
- García-Peñalvo, F. J.; Fidalgo-Blanco, Á.; Sein-Echaluce, M. L.; . (2017). LOS MOOC: UN ANÁLISIS DESDE UNA PERSPECTIVA DE LA INNOVACIÓN INSTITUCIONAL UNIVERSITARIA. *La Cuestión Universitaria*, 117-135.
- Garzón, J, Rojas, O, Cañizares, L, y Culqui, C. (2019). El impacto de la psicología en el ámbito educativo. *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 3(2), 543-565. Obtenido de <https://www.recimundo.com/index.php/es/article/view/463/537>
- Gitmam y Zutter . (2012). *Principios de administración financiera* (Decimosegunda edición ed.). México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V. Recuperado el abril de 25 de 2020
- Gros, B. (2018). La evolución del e-learning: del aula virtual a la red. *Revista Iberoamericana de Educación a Distancia RIED*, 21 (2.).
- Grupo Banco Mundial . (2020). *COVID-19: IMPACTO EN LA EDUCACIÓN Y RESPUESTA DE POLÍTICA PÚBLICA*.
- Guterres, A. (04 de Agosto de 2020). *Naciones Unidas Honduras* . Obtenido de Naciones Unidas Honduras : <https://honduras.un.org/es/86302-la-educacion-y-la-covid-19>

- HN, After school Club. (2012). *After school Club HN*. Obtenido de After school Club HN:
<https://www.facebook.com/After-School-Club-Hn-112891132195786>
- INE. (2018). *Instituto Nacional de Estadística*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística:
<https://www.ine.gob.hn/V3/imag-doc/2019/09/cifras-de-pais-2018.pdf>
- K., Kotler. P. y Keller. (2012). *Dirección de Marketing*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Klieme. E y Stanat, P. (2009). El Valor Informativo de los Estudios Internacionales Comparados De Rendimiento Escolar: Datos y Primeros Intentos De Interpretación sobre la Base del Estudio Pisa. *Revista de Curriculum y Formación del Profesorado, VOL. 13*.
- Kumon. (2020). *Kumon.com*. Obtenido de Kumon.com: <https://www.kumon.com/>
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados* (Quinta ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN PEARSON EDUCACIÓN.
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía*. D.F., México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V., una Compañía de Cengage Learning, Inc. Recuperado el 3 de abril de 2020, de <http://orientador.info/archivos/libros/mankiw-principios-eco-ed6.pdf>
- MARTINIC, S. (2015). El tiempo y el aprendizaje escolar la experiencia de la extensión de la jornada escolar en Chile. *Revista Brasileira de Educação, 20*(61), 479-499. Obtenido de <https://www.scielo.br/j/rbedu/a/9rRWP86hspFYnsYhyKNrv7Q/?lang=es&format=pdf>
- Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos* (Tercera edición ed.). Ecoe Ediciones.
- Ministerio de Educación y Ciencia . (2007). *Plan proa plan de refuerzo, orientación y apoyo en Centros de Primaria y Educación Secundaria*. Madrid, España.
- Moncada y Alas. (2010). *Impacto y Necesidades de Capacitación de Docentes de Educación Básica*. Obtenido de <https://www.air.org/sites/default/files/MIDEHImpactNecesidCapactEJEC%26Portada.pdf>
- Mori, I & Baker, D. (2010). The origin of universal shadow education: what the supplemental education phenomenon tells us about the postmodern institution of education. *Asia Pacific Educational Review*. doi:10.1007/s12564-009-9057-5
- Newberry, C. y Adame. A. (3 de Junio de 2020). Cómo Hacer Publicidad en Instagram: una Guía de 5 Pasos. Ciudad de México, México. Obtenido de <https://blog.hootsuite.com/es/publicidad-en-instagram-para-empresas/>
- Oliva, H. A. (2015). *Refuerzo Educativo*,. San Salvador . Obtenido de <https://ri.ufg.edu.sv/jspui/bitstream/11592/8801/1/EI%20Refuerzo%20Educativo>
- Osterwalder y Pigneur. (2010). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona : Centro Libros PAPF, S. L. U.
- Pachay-López y Rodríguez-Gámez . (2020). La deserción escolar: Una perspectiva compleja en tiempos de pandemia. *Polo del Conocimiento*, 1-26.

- Pachay-López y Rodríguez-Gámez. (Enero de 2021). La deserción escolar: Una perspectiva compleja en tiempos de pandemia. *Polo de conocimiento*, 1-26. doi:10.23857/pc.v6i1.2129
- Pino. M. y Soto. J. . (2009). La e-tutoría: nuevas estrategias docentes en el EEES. *Actas do X Congresso Internacional Galego-Português de Psicopedagogia*. Braga: Universidade do Minho.
- PISA-OCDE. (2018). *PISA para el Desarrollo. Resultados en foco* .
- Ramírez. N, Luz. A, Henao. L, y Gloria C. (2011). Modelo de intervención psicopedagógica encaminado al desarrollo de aspectos emocionales, cognitivos y conativos. *International Journal of Psychological Research*,.
- Rico, F. (2008). *Diseño de Proyectos*. Barranquilla, Colombia : Universidad Simón Bolívar. Recuperado el 11 de abril de 2020
- Robbins y Coulter . (2014). *Administración* (Decimosegunda edición ed.). México: Pearson Education Inc. Recuperado el 2020 de abril de 12
- Runte-Geidel, A. (2013). La incidencia de las clases particulares en España a través de datos PISA. *Revista Española de Educación Comparada*.
- Runte-Geidel, A. (2014). Traducción, Adaptación y Validación de un Cuestionario sobre el Uso De Clases Particulares. *Revista Electrónica de Investigación y Docencia (REID)*, 65-80. Recuperado el 17 de abril de 2020
- Runte-Geidel, A. (2015). La Educación a la Sombra en Países del Sur de Europa y sus Implicaciones sobre la Equidad. *Revista Española de Educación Comparada*, 167-182. doi:10.5944/reec.25.2015.14789.
- Samuelson y Nordhaus. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (Decimonovena edición ed.). D.F., México: MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el 2 de abril de 2020
- Scott, C. L. (2015). EL FUTURO DEL APRENDIZAJE 2 ¿QUÉ TIPO DE APRENDIZAJE SE NECESITA EN EL SIGLO XXI? *INVESTIGACIÓN Y PROSPECTIVA EN EDUCACIÓN DOCUMENTOS DE TRABAJO*. UNESCO. Obtenido de <https://www.uees.edu.sv/wp-content/uploads/2017/planeamiento/doc/El%20futuro%20del%20aprendizaje.pdf>
- Secretaría de Educación. (2018). *Informe Nacional de Desempeño Académico*. Obtenido de https://www.se.gob.hn/media/files/articles/Informe_Nacional_del_2018_FINAL.pdf
- Secretaría de Educación. (2018). *Informe Nacional de Desempeño Académico*.
- Secretaría de Educación. (2020). *Secretaría de Educación*. Obtenido de Secretaría de Educación: <https://www.se.gob.hn/detalle-articulo/1545/>
- Silova, I. (2010). Private tutoring in Eastern Europe and Central Asia: policy choices and implication. *Compare*, 327–344.
- Silva, J. (2017). Un modelo pedagógico virtual centrado en las E-actividades. *RED. Revista de Educación a Distancia*.

Sotomayor, J, Brito, L, y Tenesaca, M. . (2018). Medios publicitarios que influyen en el consumidor a la hora de adquirir un producto o servicio. *Revista Killkana Sociales*. Vol. 2, No. 3, 2(3), 170-186.

Talents Found. (2019). *Talents Found* . Obtenido de Talents Found :
<https://www.facebook.com/photo.php?fbid=426863512081086&set=pb.100042723217953.-2207520000..&type=3>

Tedesco, J. (2011). Los Desafíos de la Educación Básica en el Siglo XXI. *Revista Iberoamericana De Educación.*, 31-47.

Torrado-Arenas, M.-H. E.-P. (2016). La tutoría entre pares: una estrategia de enseñanza y aprendizaje de histología en la Universidad Industrial de Santander. *MÉD.UIS.*, 71-5.

DEGT-UNAH

Anexos

Anexo 1 Encuesta aplicada a madres y padres de familia

Universidad Nacional Autónoma de Honduras
Maestría en Formulación, Gestión y Evaluación de Proyectos.

Propósito: Conocer la aceptación de un centro de reforzamiento escolar en el Distrito Central.

Edad:

- De 25 a 30 años
- De 31 a 35 años
- De 36 a 40 años
- De más de 41 años

Género

- Femenino
- Masculino

1. ¿Usted Tiene Hijos En La Escuela?

- Si
- No

2. ¿Qué edades tienes sus hijos?

- De 6 a 8 años
- De 9 a 12 años
- De 13 a 15 años

3. ¿Usted dispone de tiempo para apoyar a sus hijos en las tareas o reforzar contenido en casa después de la escuela?

- Sí
- No
- No lo necesita

4. ¿Cuál es rendimiento escolar de su hijo?

- Alto
- Medio
- Bajo

5. ¿Su hijo ha recibido un reforzamiento escolar? Si su respuesta es NO, pase a la pregunta 8

- Sí

No

6. Si su respuesta a la pregunta anterior fue SI ¿Por parte de quien ha recibido este servicio?

Escuela

Maestro o maestra particular

Centro especializado

7. Si ha recibido el servicio ¿Cuál ha sido el costo mensual del reforzamiento escolar recibido?

Tu respuesta

8. Si su hijo necesita reforzamiento escolar consideraría inscribir a su hijo (a) a un centro de reforzamiento escolar

Si lo consideraría

No lo consideraría

9. De utilizar este servicio de reforzamiento escolar le gustaría recibirlo de:

Forma presencial

Forma virtual

10. ¿En qué jornada le gustaría que su hijo recibiera reforzamiento escolar?

Jornada matutina

Jornada vespertina

Jornada nocturna

Fines de semana

11. ¿Cuánto tiempo al día le gustaría que su hijo recibiera reforzamiento escolar?

De 0 a 1 hora

De 1 a 2 horas

De 2 a 3 horas

De 3 horas en adelante

12. ¿Por qué medio le gustaría darse cuenta de que existe un nuevo centro de reforzamiento escolar?

Televisión

Redes Sociales

Hojas volantes

Anuncios en periódicos

De boca en boca

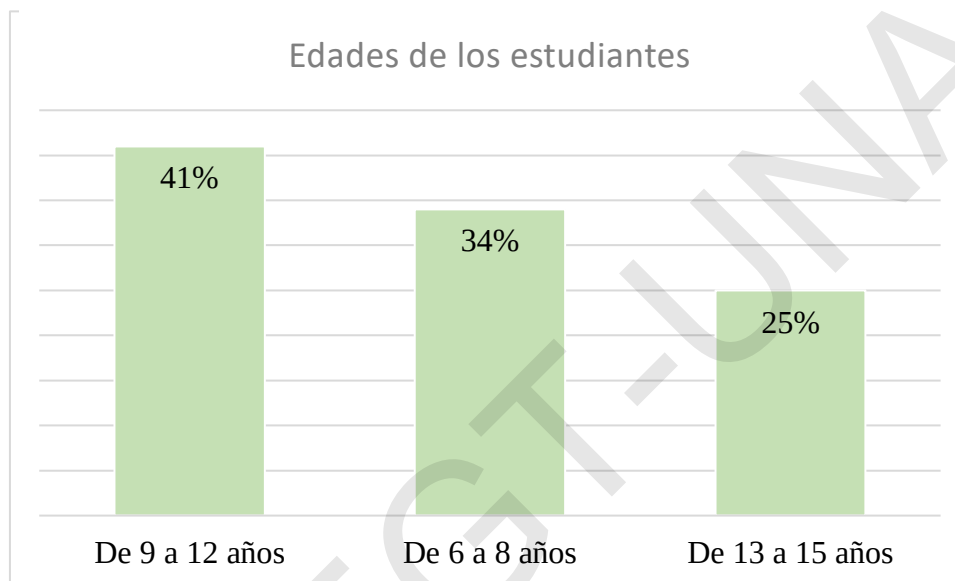
13. ¿Qué otro servicio le gustaría que se le brindara a su hijo o hija?

Atención Psicológica
Talleres de arte
Deportes
Otro

14. ¿Qué motivación tendría para inscribir a su hijo (a) en un centro de reforzamiento escolar?

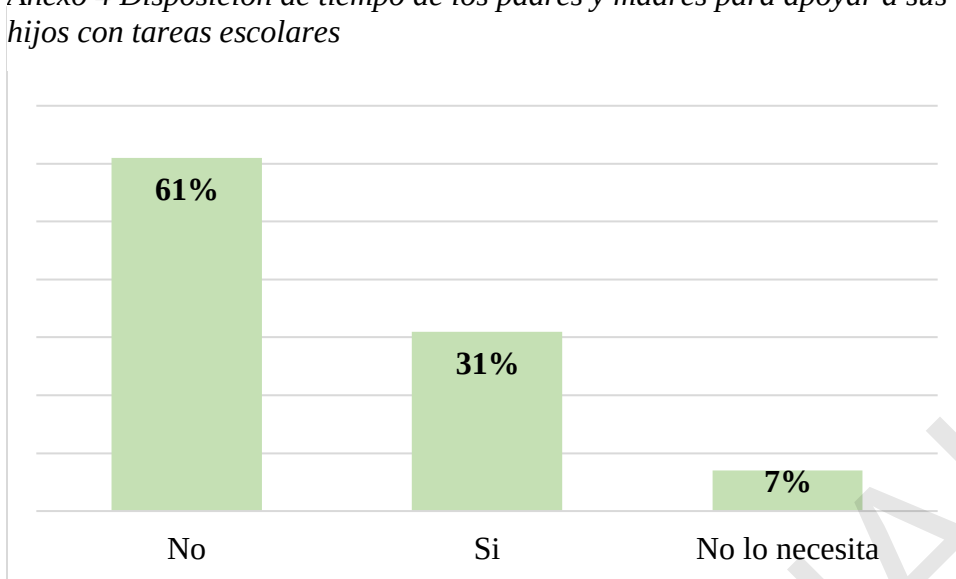
No cuento con el tiempo para apoyarlo en casa
Mejorar hábitos sociales y personales
Actividades recreativas con otros niños
Costo del servicio

Anexo 2 Edades de los estudiantes



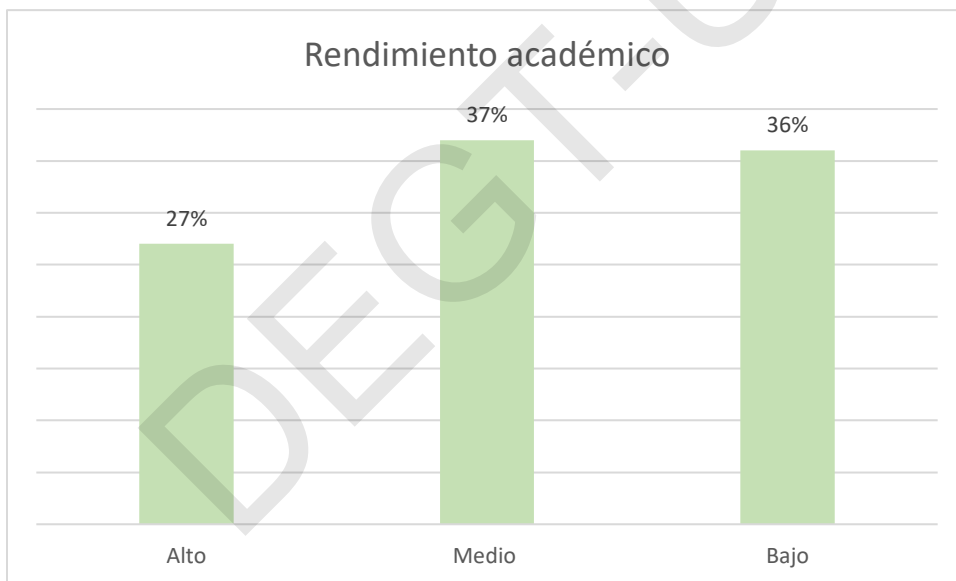
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 4 Disposición de tiempo de los padres y madres para apoyar a sus hijos con tareas escolares



Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 3 Rendimiento académico de los estudiantes hijos de los padres y madres encuestadas



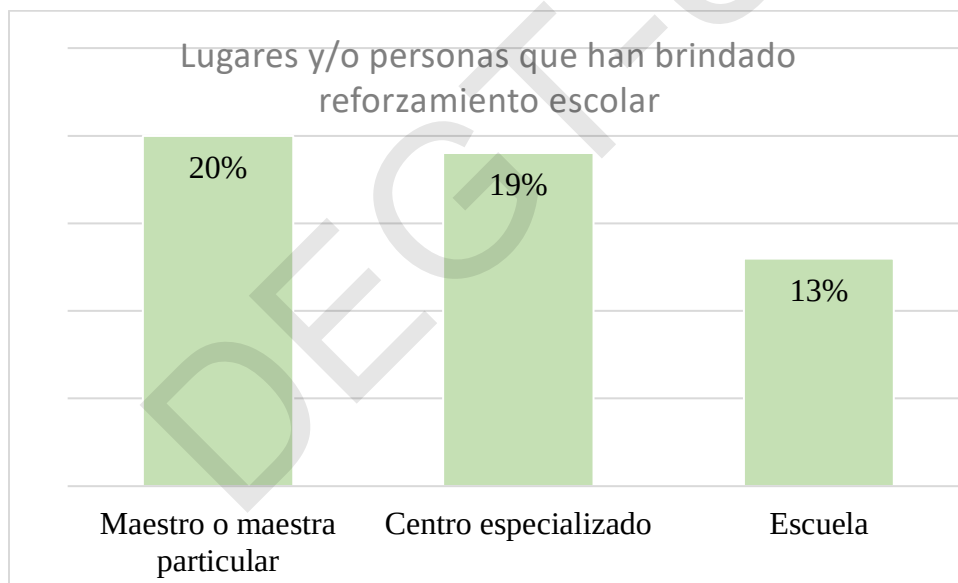
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 5 Estudiantes que han recibido reforzamiento escolar



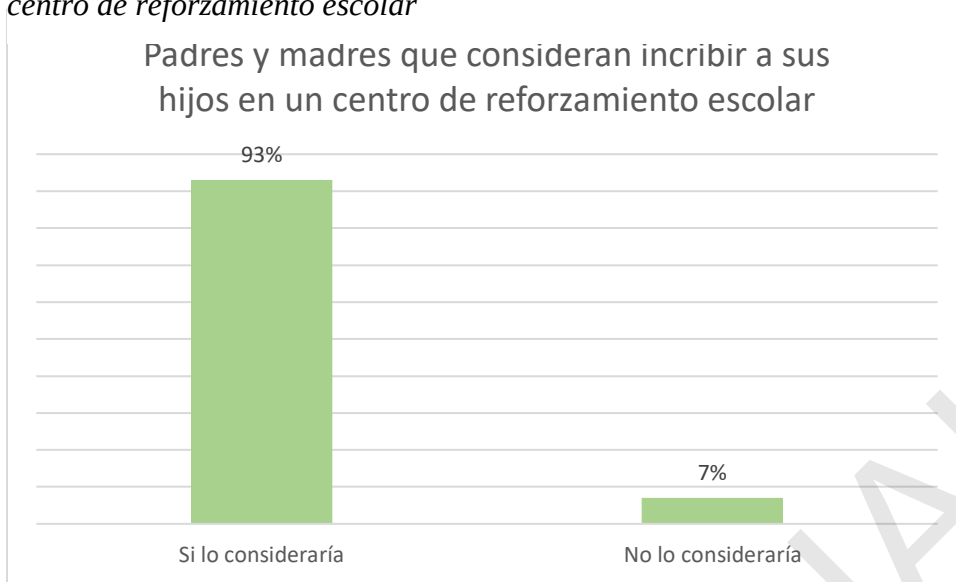
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 6 Lugares y/o personas que les han brindado reforzamiento escolar



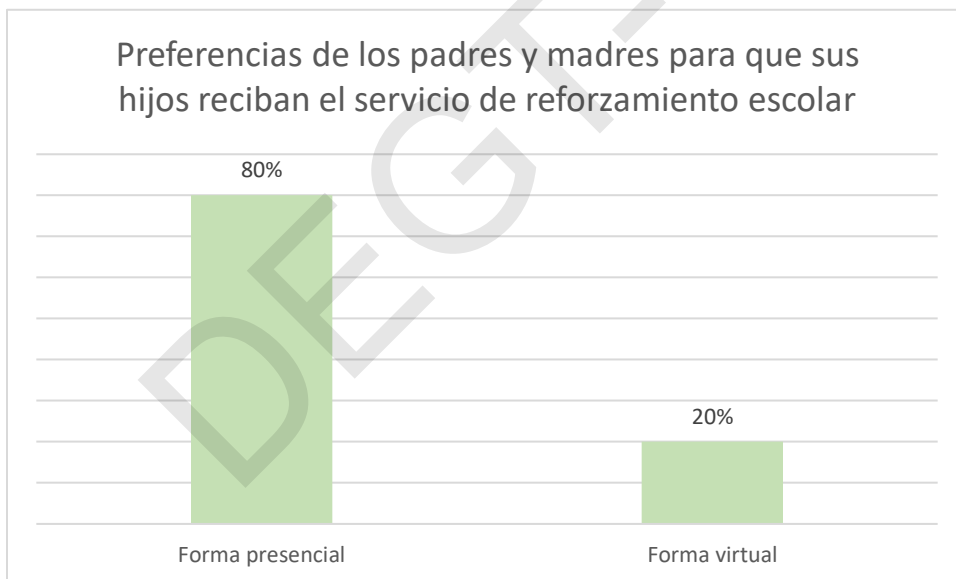
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 8 Padres y Madres que consideran inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar



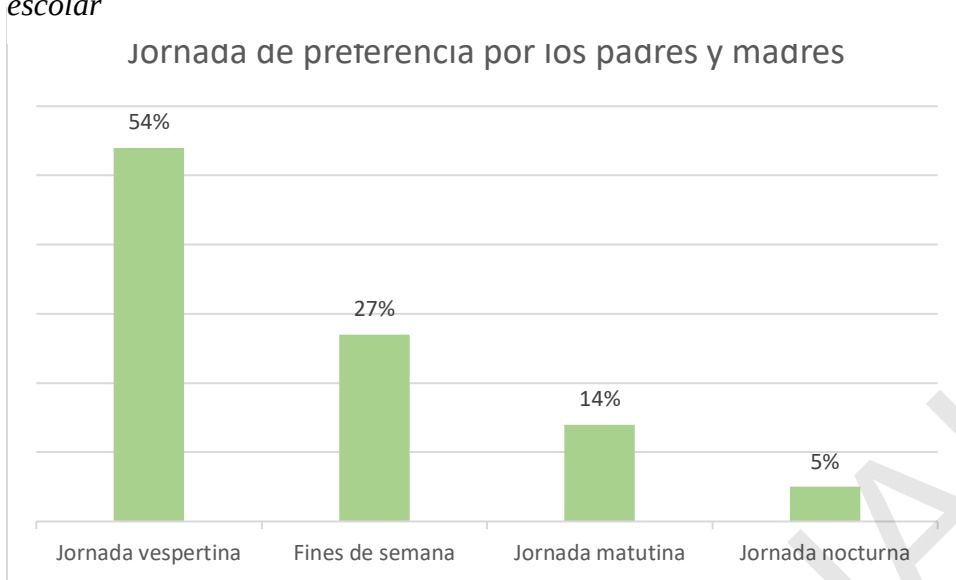
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 9 Forma de preferencia para prestar el servicio de reforzamiento



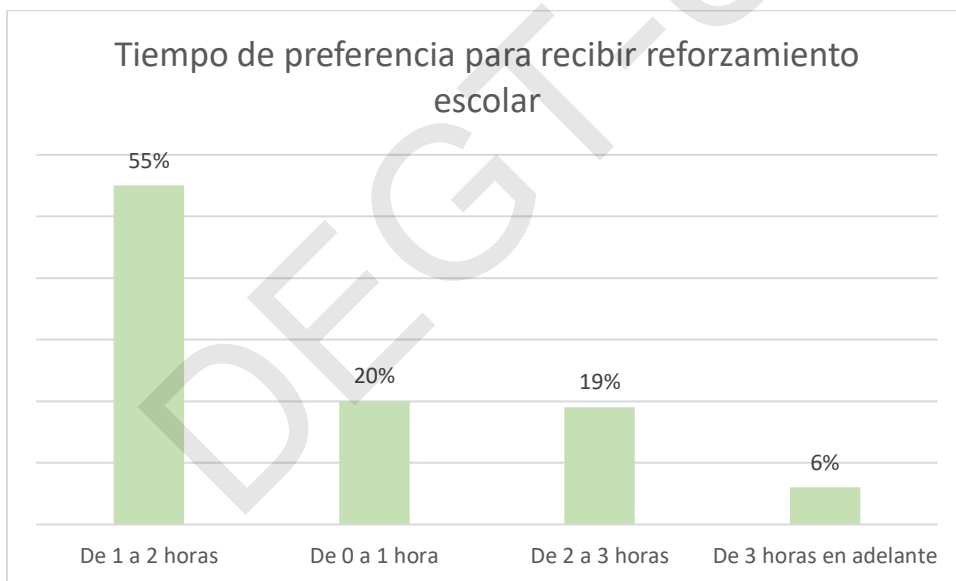
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 10 Jornada de preferencia para recibir el servicio de reforzamiento escolar



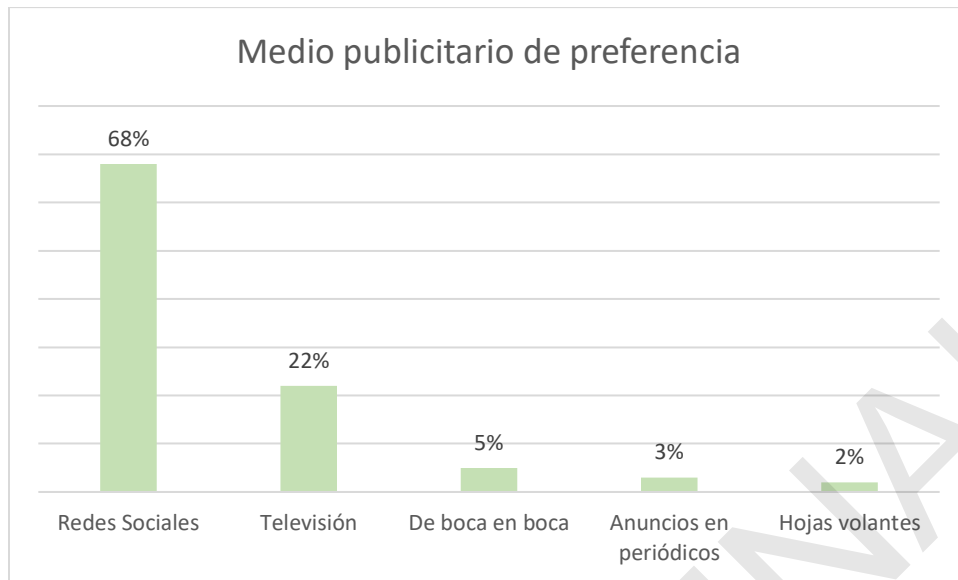
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 11 Tiempo de preferencia para recibir reforzamiento escolar



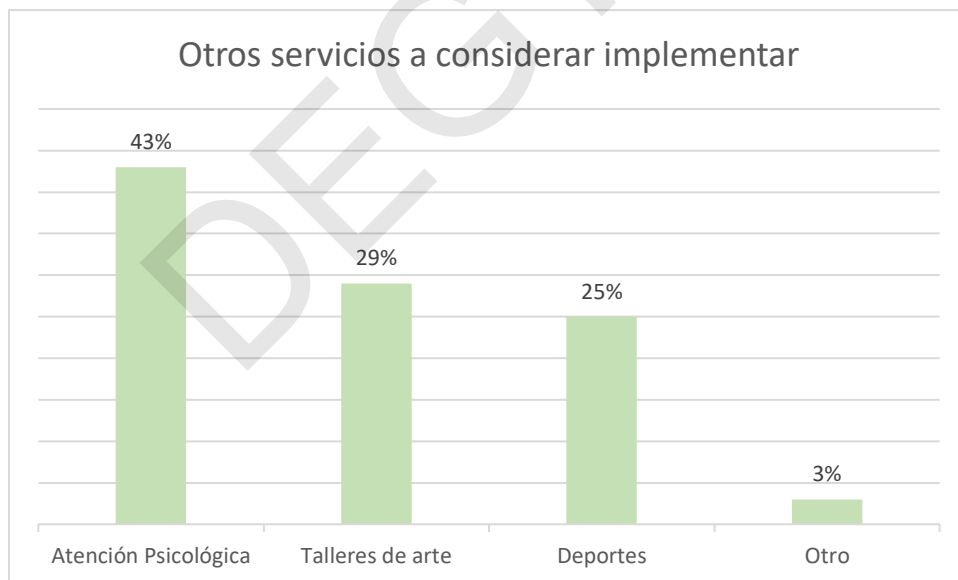
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 12 Medio publicitario de preferencia



Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 13 Otros servicios a considerar implementar



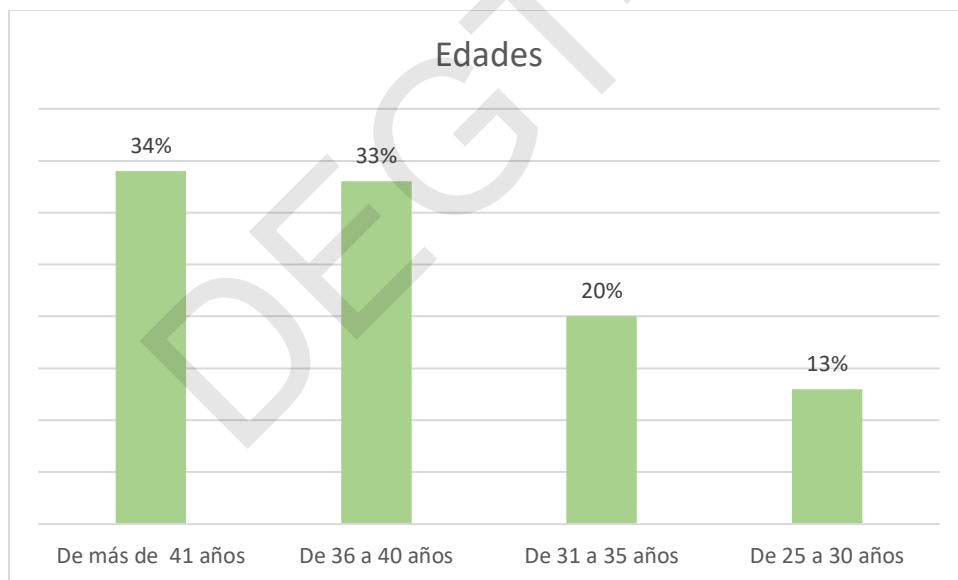
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 14 Motivación de los padres y madres para inscribir a sus hijos en un centro de reforzamiento escolar



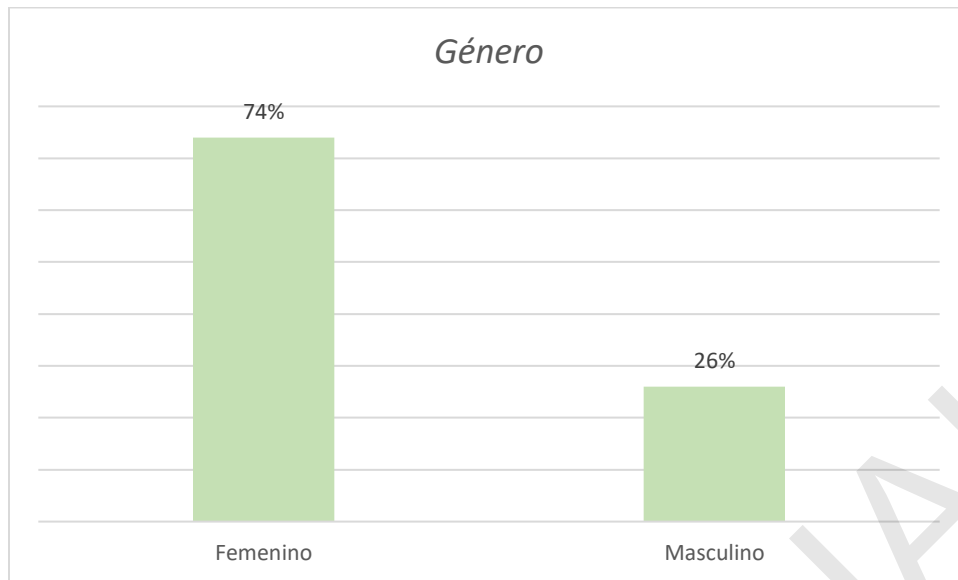
Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 15 Edades de los padres y madres encuestados



Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 16 Género de las personas encuestadas



Fuente: Elaboración propia, a partir de los resultados de las encuestas aplicadas a padres y madres, a través de Google forms, en el Distrito Central

Anexo 17 Amortización de préstamos año 1

Amortización Préstamo Año 1				
Periodo	Cuota	Capital	Interés	Saldo
0				L392,589.60
1	L10,183.99	L3,967.99	L6,216.00	L388,621.61
2	L10,183.99	L4,030.82	L6,153.18	L384,590.79
3	L10,183.99	L4,094.64	L6,089.35	L380,496.16
4	L10,183.99	L4,159.47	L6,024.52	L376,336.69
5	L10,183.99	L4,225.33	L5,958.66	L372,111.36
6	L10,183.99	L4,292.23	L5,891.76	L367,819.14
7	L10,183.99	L4,360.19	L5,823.80	L363,458.95
8	L10,183.99	L4,429.22	L5,754.77	L359,029.73
9	L10,183.99	L4,499.35	L5,684.64	L354,530.37
10	L10,183.99	L4,570.59	L5,613.40	L349,959.78
11	L10,183.99	L4,642.96	L5,541.03	L345,316.82
12	L10,183.99	L4,716.47	L5,467.52	L340,600.34

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 18 Amortización de préstamo año 2

Amortización Préstamo Año 2				
Periodo	Cuota	Capital	Interés	Saldo
12				L340,600.34
13	L10,183.99	L4,791.15	L5,392.84	L335,809.19
14	L10,183.99	L4,867.01	L5,316.98	L330,942.18
15	L10,183.99	L4,944.07	L5,239.92	L325,998.11
16	L10,183.99	L5,022.35	L5,161.64	L320,975.75
17	L10,183.99	L5,101.87	L5,082.12	L315,873.88
18	L10,183.99	L5,182.65	L5,001.34	L310,691.23
19	L10,183.99	L5,264.71	L4,919.28	L305,426.51
20	L10,183.99	L5,348.07	L4,835.92	L300,078.44
21	L10,183.99	L5,432.75	L4,751.24	L294,645.69
22	L10,183.99	L5,518.77	L4,665.22	L289,126.93
23	L10,183.99	L5,606.15	L4,577.84	L283,520.78
24	L10,183.99	L5,694.91	L4,489.08	L277,825.87

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 19 Amortización de préstamo año 3

Amortización Préstamo Año 3				
Periodo	Cuota	Capital	Interés	Saldo
24				L277,825.87
25	L10,183.99	L5,785.08	L4,398.91	L272,040.79
26	L10,183.99	L5,876.68	L4,307.31	L266,164.11
27	L10,183.99	L5,969.73	L4,214.27	L260,194.38
28	L10,183.99	L6,064.25	L4,119.74	L254,130.14
29	L10,183.99	L6,160.26	L4,023.73	L247,969.87
30	L10,183.99	L6,257.80	L3,926.19	L241,712.07
31	L10,183.99	L6,356.88	L3,827.11	L235,355.19
32	L10,183.99	L6,457.53	L3,726.46	L228,897.66
33	L10,183.99	L6,559.78	L3,624.21	L222,337.88
34	L10,183.99	L6,663.64	L3,520.35	L215,674.24
35	L10,183.99	L6,769.15	L3,414.84	L208,905.09

36	L10,183.99	L6,876.33	L3,307.66	L202,028.76
----	------------	-----------	-----------	-------------

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 20 Amortización de préstamos año 4

Amortización Préstamo Año 4				
Periodo	Cuota	Capital	Interés	Saldo
36				L202,028.76
37	L10,183.99	L6,985.20	L3,198.79	L195,043.56
38	L10,183.99	L7,095.80	L3,088.19	L187,947.76
39	L10,183.99	L7,208.15	L2,975.84	L180,739.61
40	L10,183.99	L7,322.28	L2,861.71	L173,417.33
41	L10,183.99	L7,438.22	L2,745.77	L165,979.11
42	L10,183.99	L7,555.99	L2,628.00	L158,423.12
43	L10,183.99	L7,675.62	L2,508.37	L150,747.50
44	L10,183.99	L7,797.16	L2,386.84	L142,950.35
45	L10,183.99	L7,920.61	L2,263.38	L135,029.73
46	L10,183.99	L8,046.02	L2,137.97	L126,983.72
47	L10,183.99	L8,173.42	L2,010.58	L118,810.30
48	L10,183.99	L8,302.83	L1,881.16	L110,507.47

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 21 Amortización de préstamo año 5

Amortización Préstamo Año 5				
Periodo	Cuota	Capital	Interés	Saldo
48				L110,507.47
49	L10,183.99	L8,434.29	L1,749.70	L102,073.18
50	L10,183.99	L8,567.83	L1,616.16	L93,505.35
51	L10,183.99	L8,703.49	L1,480.50	L84,801.86
52	L10,183.99	L8,841.29	L1,342.70	L75,960.57
53	L10,183.99	L8,981.28	L1,202.71	L66,979.29
54	L10,183.99	L9,123.49	L1,060.51	L57,855.80
55	L10,183.99	L9,267.94	L916.05	L48,587.86
56	L10,183.99	L9,414.68	L769.31	L39,173.18

57	L10,183.99	L9,563.75	L620.24	L29,609.43
58	L10,183.99	L9,715.17	L468.82	L19,894.26
59	L10,183.99	L9,869.00	L314.99	L10,025.26
60	L10,183.99	L10,025.26	L158.73	L0.00

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 22 Balance General Inicial

Balance General Inicial			
<u>Activos</u>		<u>Pasivo</u>	
Circulante			
Efectivo / Bancos	L612,495.99	Prestamo	L392,589.60
Sub Total	L612,495.99	Gran Total	L392,589.60
Fijos			
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06	Capital de Inversionista:	L479,831.73
Activos Fijos de Administración	L17,434.00	Utilidad de Periodo	
Activos Fijos de Ventas	L0.00	Utilidades Acumuladas	
Depreciación del Periodo			
Depreciación Acumulada de Periodo Anteriores			
Sub Total	L198,037.06	Gran Total	L479,831.73
Diferido (Intagibles)	L61,888.28		
Amortización de Activo Diferido			
Amortización Acumulada de Activo Diferido			
Sub Total	L61,888.28		
Gran Total	L872,421.33	Pasivo + Patrimonio	L872,421.33

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 23 Balance General año 1

Balance General Año 1			
<u>Activos</u>		<u>Pasivo</u>	
Circulante			
Efectivo / Bancos	L776,342.26	Prestamo	L340,600.34
Sub Total	L776,342.26	Gran Total	L340,600.34
Fijos			
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06	Capital de Inversionista	L479,831.73
Activos Fijos de Administración	L17,434.00	Utilidad de Periodo	L166,462.76
Activos Fijos de Ventas	L0.00	Utilidades Acumuladas	
Depreciación del Periodo	L36,995.11		
Depreciación Acumulada de Periodo Anteriores			
Sub Total	L161,041.95	Gran Total	L646,294.49
Diferido (Intagibles)	L61,888.28		
Amortización de Activo Diferido	L12,377.66		
Amortización Acumulada de Activo Diferido			
Sub Total	L49,510.62		
Gran Total	L986,894.83	Pasivo + Patrimonio	L986,894.83

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 24 Balance General año 2

Balance General Año 2			
<u>Activos</u>		<u>Pasivo</u>	
Circulante			
Efectivo / Bancos	L1,095,944.51	Prestamo	L277,825.87
Sub Total	L1,095,944.51	Gran Total	L277,825.87
Fijos		<u>Patrimonio</u>	
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06	Capital de Inversionistas	L479,831.73
Activos Fijos de Administración	L17,434.00	Utilidad de Periodo	L333,003.96
Activos Fijos de Ventas	L0.00	Utilidades Acumuladas	L166,462.76
Depreciación del Periodo	L36,995.11		
Depreciación Acumulada de Periodo Anterior	L36,995.11		
Sub Total	L124,046.84	Gran Total	L979,298.45
Diferido (Intangibles)	L61,888.28		
Amortización de Activo Diferido	L12,377.66		
Amortización Acumulada de Activo Diferido	L12,377.66		
Sub Total	L37,132.97		
Gran Total	L1,257,124.32	Pasivo + Patrimonio	L1,257,124.32

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 25 Balance General año 3

Balance General Año 3			
<u>Activos</u>		<u>Pasivo</u>	
Circulante			
Efectivo / Bancos	L1,578,673.81	Prestamo	L202,028.76
Sub Total	L1,578,673.81	Gran Total	L202,028.76
Fijos		<u>Patrimonio</u>	
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06	Capital de Inversionistas	L479,831.73
Activos Fijos de Administración	L17,434.00	Utilidad de Periodo	L509,153.64
Activos Fijos de Ventas	L0.00	Utilidades Acumuladas	L499,466.72
Depreciación del Periodo	L36,995.11		
Depreciación Acumulada de Periodo Anterior	L73,990.22		
Sub Total	L87,051.73	Gran Total	L1,488,452.09
Diferido (Intangibles)	L61,888.28		
Amortización de Activo Diferido	L12,377.66		
Amortización Acumulada de Activo Diferido	L24,755.31		
Sub Total	L24,755.31		
Gran Total	L1,690,480.85	Pasivo + Patrimonio	L1,690,480.85

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 26 Balance general año 4

Balance General Año 4			
<u>Activos</u>		<u>Pasivo</u>	
Circulante			
Efectivo / Bancos	L2,233,063.05	Prestamo	L110,507.47
Sub Total	L2,233,063.05	Gran Total	L110,507.47
Fijos		<u>Patrimonio</u>	
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06	Capital de Inversionista	L479,831.73
Activos Fijos de Administración	L17,434.00	Utilidad de Periodo	L696,537.76
Activos Fijos de Ventas	L0.00	Utilidades Acumuladas	L1,008,620.36
Depreciación del Periodo	L36,995.11		
Depreciación Acumulada de Periodo Anterior	L110,985.33		
Sub Total	L50,056.62	Gran Total	L2,184,989.85
Diferido (Intagibles)	L61,888.28		
Amortización de Activo Diferido	L12,377.66		
Amortización Acumulada de Activo Diferido	L37,132.97		
Sub Total	L12,377.66		
Gran Total	L2,295,497.32	Pasivo + Patrimonio	L2,295,497.32

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero

Anexo 27 Balance general año 5

Balance General Año 5			
<u>Activos</u>		<u>Pasivo</u>	
Circulante			
Efectivo / Bancos	L3,068,912.56	Prestamo	L0.00
Sub Total	L3,068,912.56	Gran Total	L0.00
Fijos		<u>Patrimonio</u>	
Activos Fijos de Producción / Servicios	L180,603.06	Capital de Inversionista:	L479,831.73
Activos Fijos de Administración	L17,434.00	Utilidad de Periodo	L896,984.21
Activos Fijos de Ventas	L0.00	Utilidades Acumuladas	L1,705,158.12
Depreciación del Periodo	L36,995.11		
Depreciación Acumulada de Periodo Anterior	L147,980.44		
Sub Total	L13,061.51	Gran Total	L3,081,974.07
Diferido (Intagibles)	L61,888.28		
Amortización de Activo Diferido	L12,377.66		
Amortización Acumulada de Activo Diferido	L49,510.62		
Sub Total	L0.00		
Gran Total	L3,081,974.07	Pasivo + Patrimonio	L3,081,974.07

Fuente: Elaboración propia, a partir del estudio financiero