



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO
CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEXCOCO**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA ESCUELA DE
PREPARACIÓN Y NIVELACIÓN ACADÉMICA EN
CHIMALHUACÁN, ESTADO DE MÉXICO”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

KAREN DOLORES ALDAY ALFARO

DIRECTOR:

DR. EN C. LUIS ENRIQUE ESPINOSA TORRES

REVISORES:

DR. EN C. ORSOHE RAMÍREZ ABARCA

LIC. EN A. ARMANDO GARCÍA RODRÍGEZ

TEXCOCO, ESTADO DE MÉXICO, FEBRERO DE 2014.

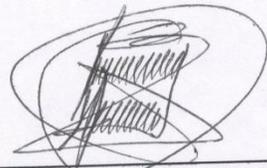
Texcoco, México a 20 de Enero de 2014.

M. EN C. JUAN MANUEL MUÑOZ ARAUJO
SUDDIRECTOR ACADEMICO DEL
CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEXCOCO
P R E S E N T E:

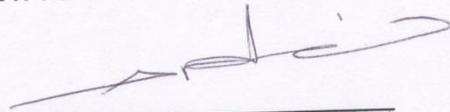
AT'N M. EN P.P. ANTONIO INOUE CERVANTES
RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTI DE TITULACION

Con base en las revisiones efectuadas al trabajo escrito titulado "PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA ESCUELA DE PREPARACIÓN Y NIVELACIÓN ACADÉMICA EN CHIMALHUACÁN, ESTADO DE MÉXICO" que para obtener el título de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN presenta la sustentante KAREN DOLORES ALDAY ALFARO, con número de cuenta 0921098 respectivamente, se concluye que cumple con los requisitos teórico-metodológicos por lo que se le otorga el voto aprobatorio para su sustentación, pudiendo continuar con la etapa de digitalización del trabajo escrito.

ATENTAMENTE



DR. EN C. ORSOHE RAMÍREZ
ABARCA
Revisor

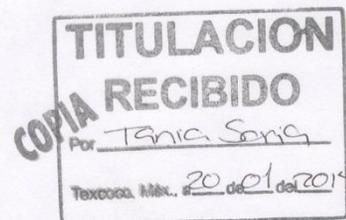


LIC. EN A. ARMANDO GARCÍA
RODRÍGUEZ
Revisor



DR. EN C. LUIS ENRIQUE ESPINOSA TORRES
Director

c.c.p. Karen Dolores Alday Alfaro
c.c.p. Dr. en C. Luis Enrique Espinosa Torres
c.c.p. M. en P.P. Antonio Inoue Cervantes



RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal desarrollar e implementar un plan de negocios en Chimalhuacán, Estado de México, que permita crear una empresa de educación privada para estudiantes de nivel básico (secundaria), que pretenden ingresar a escuelas de alta demanda. El análisis e investigación de mercado reveló que la población objetivo para EPYNA ha ido en aumento en los últimos 7 años creciendo hasta un 14.70%. El estudio técnico indicó que la empresa debe ubicarse dentro de la cabecera municipal de Chimalhuacán. El estudio administrativo reflejó que la empresa deberá estar organizada mediante una dirección general y cuatro áreas fundamentales para su buen funcionamiento. El estudio financiero de la EPYNA señaló que se deben invertir un total de \$111,120.00. Los indicadores de rentabilidad mostraron que el VAN=\$275,745.46; la relación B/C=1.25; la relación N/K=5.58 y la TIR=78.18%, lo anterior significa que el proyecto es rentable. A su vez, el estudio de impacto ambiental y social, indicó que la empresa no afecta de manera negativa al ambiente y que de manera social tiene un aporte significativo al desarrollo de la región pues prepara a jóvenes estudiantes con la finalidad de que continúen sus estudios.

PALABRAS CLAVE: Plan de negocios, Educación, Estado de México, Rentabilidad.

ABSTRACT

This research's main objective was to develop and implement a business plan in State of Mexico Chimalhuacán setting up a company of private education for entry-level students (middle school), seeking to enter into high-demanded schools. The analysis and market research revealed that EPYNA target population has been increasing in the last 7 years growing up to 14.70%. The technical study indicated that the company must be located within the municipal seat of Chimalhuacán. The management study showed that the firm should be organized by a general management and four key areas for its proper functioning. The financial study EPYNA said that it must be invested a total of \$ 111,120.00 (Mexican pesos). The profitability indicators showed that NPV = \$275,745.46 (Mexican pesos); the B/C=1.25 ratio; the N/K=5.58 ratio and the IRR=78.18%. This means that the project is profitable. In turn, the environmental and social impact study stated that the company does not adversely affect the environment and indicated how, in a social way, it has a significant contribution to the development of the region, since it prepares young students in order to continue their studies.

KEYWORDS: Business Plan, Education, State of Mexico, Profitability

DEDICATORIA

A MIS PADRES: Miguel Ángel Alday Gutiérrez y Rocío Leticia Alfaro Flores, que han sido los motores principales en todo este largo trayecto académico de mi vida y que sin su apoyo, consejos y también regaños jamás hubiera logrado lo que ahora soy. Gracias por toda la dedicación, sacrificios y esfuerzos que han hecho por mí.

A MI HERMANO: Miguel Ángel Alday Jr., por darme la más grande bendición y alegría de mi vida, por recordarme día a día que soy tu ejemplo y que no debo fallar jamás. Gracias por todos y cada uno de los momentos que has vivido conmigo, por todas esas tristezas pero también muchas alegrías, quiero y deseo que seas un hombre de bien y que jamás dejes tus sueños por nada en este mundo. Eres el mejor hombre que puede estar conmigo en todo momento.

A ESE HOMBRE TAN MARAVILLOSO QUE TENGO POR PAREJA: porque gracias a ti he encontrado un verdadero sentido a mi vida. Eres el amor de mi vida y con quien quiero y deseo compartir todos mis días. Eres una de las piezas principales en este trabajo y sé que sin tus regaños y sin tu cariño, este trabajo jamás lo hubiera realizado. Te agradezco todos los momentos tan maravillosos que has vivido a mi lado. Sé que quedan muchas cosas por vivir y muchas cosas por que luchar, pero juntos siempre se hace un camino más fácil. Te amo.

A MIS ABUELOS: Manlio Alday Machorro, Evangelina Gutiérrez Domínguez, Leticia Flores Balcázar y Abraham Alfaro Monroy. Porque gracias a sus enseñanzas estoy en el lugar en el que estoy. Porque cada vez que necesito un consejo ustedes son mi baúl de tesoro para tomarlo cuando lo requiero.

Por último, **a la familia Alfaro y a la familia Alday** por siempre estar cuando los necesito, en las buenas y en las malas. Por hacer de este éxito también parte de ustedes.

AGRADECIMIENTOS

A MI DIRECTOR: EI DR. LUIS ENRIQUE ESPINOSA TORRES, por ser mi guía y brindarme su apoyo para lograr mi tesis. Sobre todo gracias por su paciencia y dedicación para que este trabajo saliera adelante. Gracias por transmitir sus conocimientos, experiencias y anécdotas.

A MIS REVISORES: EI DR. EN C. ORSOHE RAMÍREZ ABARCA y el LIC. EN A. ARMANDO GARCÌA RODRÌGEZ, por que lejos de ser mis profesores también son mis amigos. Les agradezco el tiempo, empeño y consejos que pusieron en este trabajo, sin ellos no hubiera logrado este importante y significativo éxito.

A MIS MAESTROS: que en este andar por la vida, influyeron con sus lecciones y experiencias en formarme como una persona de bien y preparada para los retos que pone la vida.

Y a mis amigos sin excluir a ninguno pero en especial a: Karis, Nancy, Blankis, Azul, Alan Leonardo, Dany, Diego, Lidia, y Joz que estuvieron en cada sonrisa, en cada lágrima pero también en cada esfuerzo y alegría. En este camino en donde con cada palabra que repetían siempre sembraron en mí una lucha incansable de sueños.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁG.
Resumen	iii
Abstract	iv
Dedicatoria	v
Agradecimientos	vi
Índice de cuadros	x
Índice de figuras	xi
Índice de graficas	xii
I. INTRODUCCION	1
1.1. Planteamiento del problema	2
1.2. Objetivos	3
1.2.1. General	3
1.2.2. Particulares	3
1.3. Hipótesis	3
II. ANTECEDENTES	4
III. MARCO TEÓRICO	6
IV. METODOLOGÍA	13
V. ANALISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	15
5.1. ESTUDIO LEGAL	15
5.1.1. Naturaleza del proyecto	15
5.1.2. Nombre y logotipo de la empresa	16
5.1.3. Misión	17
5.1.4. Visión	17
5.1.5. Filosofía institucional	17
5.1.6. Reglamento interno de EPYNA	17
5.1.7. Constitución legal de EPYNA	17
5.1.8. Razón social	18
5.1.9. Constitución de la empresa	19
5.2. ESTUDIO DE MERCADO	19
	vii

5.2.1. Investigación de mercado	19
5.2.1.1. Tamaño del mercado	19
5.2.2. Segmentación del mercado	20
5.2.2.1. Variables geográficas	20
5.2.2.2. Variables demográficas	20
5.2.3. Características del cliente potencial	23
5.2.4. Necesidades que se pretenden satisfacer en el cliente	23
5.2.5. Posibles consumidores	23
5.2.6. Aplicación de la encuesta en el estudio de mercados	24
5.2.7. Principales competidores	30
5.2.8. Costos de la EPYNA	31
5.2.9. Perfil de ingreso del estudiante	32
5.2.10. Perfil de egreso del estudiante	32
5.3. ESTUDIO TÉCNICO	33
5.3.1. Horarios	33
5.3.1.1. Horarios de clase	34
5.3.2. Calidad	34
5.3.3. Proceso de la prestación del servicio	35
5.3.4. Capacidad	37
5.3.5. Ubicación física de la EPYNA	37
5.3.6. Evaluación financiera	39
5.3.6.1. Punto de equilibrio	45
5.3.6.2. Análisis de sensibilidad	49
5.4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	50
5.4.1. Carta organizacional	50
5.4.2. Funciones, reglamentos y divisiones del personal docente	51
5.4.2.1. Clasificación	51
5.4.2.2. Funciones de los profesores titulados	51
5.4.2.3. Funciones de los profesores auxiliares	52
5.4.3. Perfil del personal	52
5.4.4. Objetivos del área de organización	53

5.4.5. Estructura organizacional	53
5.4.6. Capacitación del personal	54
5.4.7. Administración de sueldos y salarios	55
5.4.8. Estrategias motivacionales	55
5.4.8.1. Apoyo con materiales didácticos	56
5.4.8.2. Motivación directa	56
5.4.8.3. Días conmemorativos	56
5.4.8.4. Comunicación	56
5.5. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	58
5.5.1. Descripción de la empresa	58
5.5.2. Impacto social	58
VI. CONCLUSIONES	61
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	63
VIII. ANEXOS	65
8.1. Carta compromiso del alumno de la “Escuela de Preparación y Nivelación Académica (EPYNA)	65
8.2. Acta constitutiva y estatutos sociales de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica (EPYNA A.C)	68
8.3. Encuesta aplicada en la investigación de mercados	74

INDICE DE CUADROS

	CONTENIDO	PÁG
Cuadro 1.	Rango de población objetivo del municipio de Chimalhuacán, Estado de México	21
Cuadro 2.	Población de 15 años o más según la condición de alfabetismo en Chimalhuacán, Estado de México	21
Cuadro 3.	Población ocupada según actividad económica en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México	22
Cuadro 4.	Condiciones generales de la educación a nivel secundaria en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México	22
Cuadro 5.	Diseño de horarios correspondientes al curso de preparación de la EPYNA	33
Cuadro 6.	Inversión inicial para la ejecución del proyecto, 2013	39
Cuadro 7.	Costo total de la inversión, 2013	40
Cuadro 8.	Depreciación de maquinaria y equipo, 2013	41
Cuadro 9.	Depreciación de la maquinaria anual, 2013	42
Cuadro 10.	Proyección de ingresos y egresos del plan de negocios, 2013	43
Cuadro 11.	Proyección de ingresos totales anuales	45
Cuadro 12.	Proyección del punto de equilibrio de la inversión, 2013	46
Cuadro 13.	Indicadores económicos, 2013	48
Cuadro 14.	Análisis de sensibilidad con incremento del 20.00% en costos totales y disminución del 20.00% de los ingresos	50

ÍNDICE DE FIGURAS

	CONTENIDO	PÁG.
Figura 1.	Metodología para realizar el plan de negocios propuesta por Correa <i>et. al.</i> , 2005	13
Figura 2.	Logotipo de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica	16
Figura 3.	Diseño del proceso del servicio	36
Figura 4.	Macrolocalización de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica, Estado de México	37
Figura 5.	Microlocalización de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica, en el Municipio de Chimalhuacán	38
Figura 6.	Organigrama empresarial de la EPYNA, 2013	51
Figura 7.	Adaptación del ciclo de accountability	59

ÍNDICE DE GRAFICAS

	CONTENIDO	PÁG.
Gráfica 1.	Principales opciones de escuelas para ingreso a nivel medio superior de estudiantes de secundaria del municipio de Chimalhuacán, 2013	24
Gráfica 2.	Nivel de demanda de escuelas preparatorias en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México	25
Gráfica 3.	Grado de conocimientos de estudiantes del municipio de Chimalhuacán con relación al examen de ingreso a nivel medio superior	26
Gráfica 4.	Disposición de alumnos para ingresar a un curso de preparación académico para el examen de admisión a nivel medio superior	27
Gráfica 5.	Determinación de las horas para el curso de preparación académica de EPYNA	28
Gráfica 6.	Rangos de precios que los clientes estarían dispuestos a pagar por el servicio	29
Gráfica 7.	Disposición de los clientes para el traslado hacia las instalaciones de EPYNA	30
Gráfica 8.	Punto de equilibrio, 2013	47

I. INTRODUCCIÓN

La educación es el pilar de la formación del aprendizaje pleno, objetivo y racional del ser humano, además de cumplir la función de ser un elemento fundamental en el proceso de socialización y transmisión cultural.

Sin embargo, no toda la población tiene acceso a esta oportunidad, y en México se ha incrementado el grado de necesidad que tienen los pobladores para crear sus propios empleos, debido a los altos índices de desempleo y salarios bajos, por ello se han creado las Micro Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), que permiten generar ideas que con lleven a la acumulación de capital y de empleos dignos con sueldos satisfactorios.

Particularmente son las Instituciones Educativas las encargadas de transmitir la enseñanza a los estudiantes, actualmente éstas se encuentran en una etapa de sobresaturación en sus matrículas a causa de los constantes y acelerados crecimientos de la población, estas transformaciones afectan al sector juvenil de nivel secundaria.

Por lo anterior, se dificulta el acceso al nivel medio superior e inevitablemente no sean aceptados en las escuelas de su elección; este fenómeno se debe a factores como: la falta de preparación académica, económica, social, etc., trayendo como consecuencias que los aspirantes no alcancen la puntuación mínima para entrar en alguna escuela a nivel bachillerato.

Ante este problema, resulta imprescindible generar planes de negocios que proporcionen alternativas para elevar el nivel educativo, económico y humano que ayuden a crear una mejor sociedad con condiciones y oportunidades de vida de calidad.

Por ello, este plan de negocio tiene por objetivo, generar ganancias económicas dentro de la empresa, apoyar de manera social a la comunidad y generar oportunidades de empleo para la población de Chimalhuacán en el Estado de México.

1.1. Planteamiento del problema

El problema del desempleo en México es grave, y ha derivado en una disminución de la productividad en la población y producción del país, lo cual se convierte en una complicada situación que se vive día con día y que deriva en diversos problemas sociales y económicos.

Un factor que impide encontrar un empleo digno y de calidad es la falta de educación, aunado a ello, está la falta de oportunidad de ingreso a los diferentes niveles educativos, particularmente al medio superior producto de la sobresaturación de la matrícula.

El Estado de México no está exento de dicha problemática y específicamente el Municipio de Chimalhuacán, este lugar cuenta con la característica de tener una población con arraigos específicos y una serie de tradiciones y costumbres, lo que no les permite ver más allá de sus propias creencias e ideas. Sin embargo, es importante no generalizar, ya que existe gente que se encuentra interesada en realizar cambios de mentalidad, de evolución y sobre todo de inversión.

Para lo anterior, se requiere crear nuevos negocios que resuelvan los problemas de falta de oportunidades de acceso a la educación, que generen empleos, mejoren los ingresos y la calidad de vida de la población.

El detalle radica en que un negocio debe de contener una estructura determinada que permita generar una planeación y organización adecuada de los recursos, con el fin de optimizarlos.

Por lo que resulta necesario desarrollar e implementar un plan de negocio que permita crear una empresa de educación privada para estudiantes de nivel básico (secundaria), que pretendan ingresar a escuelas de alta demanda.

1.2. Objetivos

1.2.1. General

Desarrollar e implementar un plan de negocios en Chimalhuacán Estado de México, que permita crear una empresa de educación privada para estudiantes de nivel básico (secundaria), que pretendan ingresar a escuelas de alta demanda.

1.2.2. Particulares

- Realizar el análisis e investigación de mercado
- Desarrollar el estudio legal que de sustento a la organización
- Diseñar el estudio técnico de la investigación
- Definir la estructura del estudio administrativo
- Estructurar el estudio financiero de la empresa
- Evaluar la rentabilidad y viabilidad del plan de negocio
- Generar el estudio de impacto ambiental y social

1.3. Hipótesis

La creación e implementación de un plan de negocios para una empresa de educación privada para estudiantes de nivel básico en Chimalhuacán Edo. de México es rentable y viable, lo que repercute en oportunidades de empleo, mejores ingresos y mayor oportunidad de acceso a la educación.

II. ANTECEDENTES

Una de las maneras como se manifiestan los cambios que se dan en las sociedades es en sus sistemas de valores. En México y en el mundo, en la actualidad están ocurriendo un conjunto de transformaciones estructurales y valorativas que llevan a la población a modificar sus estrategias de búsqueda de bienestar (Suárez y Zárate, 1997).

En los últimos años, el mercado laboral en México, se ha caracterizado por la contratación del empleo en las grandes empresas; el aumento del empleo informal; el ritmo creciente de cambio de estructura y seguridad en el trabajo; la pérdida de estabilidad y seguridad en el trabajo; la demanda creciente de conocimientos de informática, idiomas extranjeros y manejo de las TICs y el aumento en las funciones laborables que exigen altos niveles de conocimientos en diversas esferas (Rodríguez, 2000).

También en el Estado de México se han presentado problemas de crecimiento, así lo afirman Almonte y Carbajal (2011), quienes mencionan que los empleos generados en esta entidad son insuficientes para satisfacer la demanda de trabajo, debido a que este problema es particularmente especial debido a que es la entidad más poblada del país y una importante receptora de inmigrantes.

Lo anterior refleja la problemática que tienen los pobladores al no poder cubrir la necesidad de oportunidad en cuanto a Educación y Empleo, es por este el motivo principal que los ciudadanos han tenido la necesidad de crear sus propios empleos mediante una estructura de negocio que los lleve a cubrir necesidades básicas, como lo son la educación, la vivienda, el alimento, vestido y salud.

Según Hernández (2000) menciona que la economía no ha podido crecer al ritmo necesario como para incrementar los empleos formales de forma adecuada y por tanto las personas tuvieron que ingresar a trabajos con mayor grado de

informalidad. Esta hipótesis se ve validada al analizar los ingresos reales por tipo de trabajo. Entre 1987 y 1997 los asalariados informales tuvieron una reducción de 6.00% en su salario real mientras que los trabajadores por cuenta propia tuvieron una reducción de 12.00%. Sin cambios importantes en el futuro, el fenómeno de la informalidad, medida de cualquier forma, tendrá la misma tendencia que hasta ahora, por lo que veremos un crecimiento mayor de estas actividades en los siguientes años.

Con lo antes mencionado, se observa que es en este momento en el cual surge la importancia de la creación de las llamadas micro, pequeñas y mediana empresas (MIPYMES) en México, las cuales permitirán generar una economía propia, sin la dependencia de alguna empresa, si no por el contrario, lleva a la generación de oportunidades de empleo y de crecimiento que permitirán cubrir necesidades para la población en general.

Un estudio realizado por Andrés Vargas (2002) en Colombia, afirma que las microempresas y las empresas medianas y pequeñas, han venido cobrando cada vez más importancia al bienestar de sus habitantes, al ir ganando participación a las grandes empresas en el volumen de producción y las plazas de empleo generadas en el país. Igualmente, las empresas de estas categorías han venido aumentando su participación en la cantidad de puestos de trabajo, en la producción, en el Producto Interno Bruto y en las exportaciones.

Sin embargo, es importante también mencionar que en 1998, según el estudio desarrollado por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Centro de Desarrollo Empresarial se encontró que la principal debilidad que tienen las MiPymes es la planeación. Es aquí en donde radica la importancia de la estructuración de un plan de negocios, que en su caso se pretende realizar con la Escuela de Preparación y Nivelación Académica en Chimalhuacán Edo. de Mex.

III. MARCO TEORICO

EDUCACION: Proceso de inculcar la cultura a los miembros jóvenes de la sociedad, a los nuevos a veces, por los más viejos. Proceso- institución por el que se transfieren o imponen a la generación ascendente las ideas acumuladas, las normas, el conocimiento y las técnicas de la sociedad. De ordinario, la educación es consciente intencional y deliberada. Existe, sin embargo, algo que puede llamarse educación inconsciente o incidental; como se da la educación de los viejos por los jóvenes. La esencia de la educación consiste en inculcar a un individuo el acervo mental de otro (Pratt, 1992).

APRENDIZAJE: Representa el nivel de conocimientos y capacidades conseguidos por los alumnos (Mexicanos primero A.C., 2009)

ESCUELA: Unidad social consagrada específicamente de enseñanza. De ordinario comprende algún emplazamiento físico, en particular un edificio o edificios, y el personal participante, que se divide en dos categorías: profesores y alumnos. Conjunto de seguidores de un maestro que en sus enseñanzas y escritos tratan de imitarlo y desarrollar y propagar sus doctrinas. Cualquier grupo de pensadores cuyas teorías están de acuerdo y que unen sus esfuerzos para difundir sus doctrinas (Pratt, 1992).

INSTITUCION: Organización de carácter público o semipúblico que supone un cuerpo directivo y, de ordinario, un edificio o establecimiento físico de alguna índole, destinada a servir a algún fin socialmente reconocido y autorizado (Pratt, 1992).

MIPYMES: Son las micro, pequeñas y medianas empresas las cuales constituyen hoy en día, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la manifestación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes

recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios, y al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección. Lo que tiene la pequeña y mediana empresa es la proporción de más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que nos son comerciales. La pyme ofrece el campo experimental en donde se genera con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas (Rodríguez, 2000)

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS: Para poder determinar los hechos operaciones de las empresas, en materias de registro metódico, se necesita clasificarlas dentro del grupo genérico, con la finalidad de precisar en qué estriban sus semejanzas y en que sus diferencias (y sobre todo, de acuerdo con su complejidad contable que es un aspecto muy importante en la planeación).

Las empresas se clasifican tradicionalmente en tres grandes ramas: de servicios, comerciales e industriales.

De servicio: son aquellas que, con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de la colectividad en determinada región sin que el producto objeto del servicio tenga naturaleza corpórea.

Comerciales: son las empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objetivo de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando al precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado “margen de utilidad”.

Industriales y a su vez éstas pueden ser: **industriales extractivas** que son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de las riquezas naturales, sin modificar su estado original; e **industriales de transformación** que son aquellas que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura que al final obtendrá un producto con características y naturaleza diferentes a los adquiridos originalmente (Rodríguez, 2000)

DESEMPLEO: Separación involuntaria o forzosa de un trabajo remunerador por parte de un miembro de la clase trabajadora normal, durante el tiempo de trabajo normal, con salarios normales y en condiciones de trabajo normales (Pratt, 1992).

PRODUCTIVIDAD: Es la relación entre el valor o la cantidad producida y la capacidad del sistema de producción o de los factores instrumentados. Una productividad de 100.00% correspondería a una producción que utilizase en su totalidad los recursos del sistema. La productividad de un agente comercial exclusivo no puede acaparar el 100.00% de su tiempo de trabajo, al ser necesario restarle tiempos de reunión e información, de preparación de las inversiones, de desplazamiento, de labores administrativas (Serraf, 1988).

PROBLEMA SOCIAL: Una situación que exige remedio. Puede tener orígenes en las condiciones de la sociedad o del medio social, o ser de tal naturaleza que su remedio solo pueda conseguirse mediante aplicación de fuerzas e instrumentos sociales. Con frecuencia se combinan las dos clases y muestran características comunes. En la primera categoría se comprenden ciertos defectos, desajustes y faltas de adecuación de los individuos, familias o pequeños grupos, captables de modo directo en alguna parte del medio humano y que no existirían en una sociedad ideal, aun cuando las unidades individuales de que se trata fueran como son. Pertenecen a la segunda categoría los defectos y desajustes que provienen de la estructura social misma o de su funcionamiento y que los individuos o grupos pequeños no pueden corregir por sus propias fuerzas (Pratt, 1992).

PROBLEMA ECONOMICO: Situación que describe el hecho de que la gente tiene deseos ilimitados y cuenta con recursos limitados (Norris y Pool, 2003)

CALIDAD DE VIDA: Es la percepción del individuo de su situación en la vida, dentro del contexto cultural y de valores en que vive, y en relación con sus objetivos, expectativas, valores e intereses (group whoqol, 1993)

EMPRESA: Es la unión de los recursos humanos, los materiales y el capital de trabajo, con el fin de desarrollar una actividad económica, cuyo objetivo principal es la obtención de utilidades a través de la producción de un bien o servicio. Cuando pensamos en una empresa, debemos integrar todos los elementos que conforman, no solo el propietario y los socios. Estos elementos son: capital, trabajo y recursos físicos. (Durán, 2010)

PLAN DE NEGOCIO: Es una serie de pasos que componen la metodología y la guía para los interesados en planear y/o evaluar un proyecto que está encaminado a convertirse en una empresa real.

Al iniciar un nuevo proyecto, ya sea lucrativo o no, el emprendedor debe auxiliarse de una herramienta, el plan de negocios, el cual le permitirá realizar un proceso de planeación para seleccionar el camino adecuado que lo acercara al logro de sus metas y objetivos, y lo guaran en la realización de sus actividades. Éste podrá usarse como carta de presentación ante posibles socios, proveedores u otras fuentes de financiamiento, ya que permitirá evaluar la factibilidad de la idea. Sin embargo, el valor más importante del plan de negocio es que constituye una herramienta de reflexión, evaluación y planeación para el mejor aprovechamiento de los recursos; además, es un documento “vivo” que servirá para guiar el proceso de trabajo y evaluar los resultados del mismo. Por lo que el plan de negocios está integrado por los siguientes elementos:

1. importancia del plan de negocios
2. ideas de alto valor
3. marketing del negocio
4. recursos materiales para desarrollar el negocio
5. recursos humanos para la operación y administración del negocio
6. recursos financieros
7. plan de trabajo de implantación y operación
8. resumen ejecutivo (Jacques, *et. al.*, 2011).

NEGOCIO: Ocupación activa consagrada a la gestión de actividades de mantenimiento. En la práctica es frecuente distinguirla tanto de las profesiones como de la actividad financiera. Supone la propiedad y la gerencia, o sólo está, por lo que aparece en agudo contraste con la aportación hecha por el trabajo o con la participación pasiva del terrateniente o simple capitalista. Más concretamente, un negocio es una unidad productiva organizada, con arreglo a una pauta cualquiera típica, vigente en una determinada cultura o a tenor de lo que sus costumbres permitan (Pratt, 1992).

PROYECTO DE INVERSIÓN: Se entiende como la actividad que consiste en asignar los recursos económicos a diferentes fines productivos; mediante la formación bruta de capital fijo (FBK). Esta formación bruta de capital busca que al paso del tiempo se pueda recuperar con creces cada uno de los recursos asignados Nacional Financiera (NAFINSA, 1998).

INDICADORES DE RENTABILIDAD: se calculan con la información económica la cual deriva el cálculo de cada uno de ellos y que le indica a cualquier empresa si está involucrada en una actividad económica rentable o no, y a partir de ello las unidades económicas toman la decisión de seguir funcionando como empresa (Baca, 2010).

ANÁLISIS FINANCIERO: Se orienta a determinar si el proyecto puede contribuir de forma importante al desarrollo de la economía en su conjunto y si su aportación puede ser suficientemente grande para justificar la utilización de los recursos escasos que serán necesarios. Su objeto es comparar los costos y beneficios. Por lo tanto, en todo análisis financiero se deben determinar ciertas relaciones que permitan establecer la rentabilidad o no de la actividad económica en estudio (Gittinger, 1973).

COSTOS FIJOS: Son los que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen (Ramírez, 2005).

COSTOS VARIABLES: Son los que cambian o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado (Ramírez, 2005).

ESTUDIO FINANCIERO: El estudio económico aporta la información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos, susceptibles de compararse con la de otras alternativas de inversión, que está integrada por la infraestructura física (Maquinaria, terreno, edificios, instalaciones) e intangible (Impuestos que deben de ser pagados por la compra o importación de maquinaria, transporte hasta el sitio donde se ubica la planta) que permite al proyecto transformar un conjunto de insumos en un producto determinado (NAFINSA, 1998).

PUNTO DE EQUILIBRIO: Representa el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables (Ramírez *et. al.*, 2011)

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD: Denominado así, al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (Cuan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto (Baca, 2010).

ESTUDIO DE MERCADO: Tiene la finalidad de medir el número de individuos, empresas u otras entidades económicas que bajo ciertas condiciones presentan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción de productos o servicios, en un periodo determinado (Baca, 2010).

ESTUDIO LEGAL: Se define como toda la reglamentación requerida para una adecuada implementación del mismo, con el fin de conocer cuáles son las normas que regulan en materia legal la actividad que se pretende desarrollar, desde su constitución y puesta en marcha, hasta la operación del proyecto en el momento en que se convierte en empresa (Correa *et. al.*, 2005).

ESTUDIO TÉCNICO: Consiste en demostrar si el proyecto de inversión es o no técnicamente factible, justificando desde un punto de vista económico, haber seleccionado la mejor alternativa en tamaño, localización y proceso productivo para establecer el mercado demandante del bien o servicio a producir (Correa *et. al.*, 2005).

ESTUDIO ADMINISTRATIVO: Se define como el capítulo que tiene a su diseño el perfil de los cargos que tendrá la empresa, determinando el recurso humano de carácter administrativo necesario para la operación del negocio; así como algunos elementos complementarios en su administración y que estimulan el desarrollo de la actividad del negocio (Correa *et. al.*, 2005).

IMPACTO SOCIAL: Es el estudio que se encuentra inmerso en una dinámica económica, social, ambiental y política, por lo que se requiere la determinación de los distintos impactos que se generan en torno a los mismos, ya que estos constituyen factores fundamentales en la sostenibilidad del proyecto como tal (Correa *et. al.*, 2005).

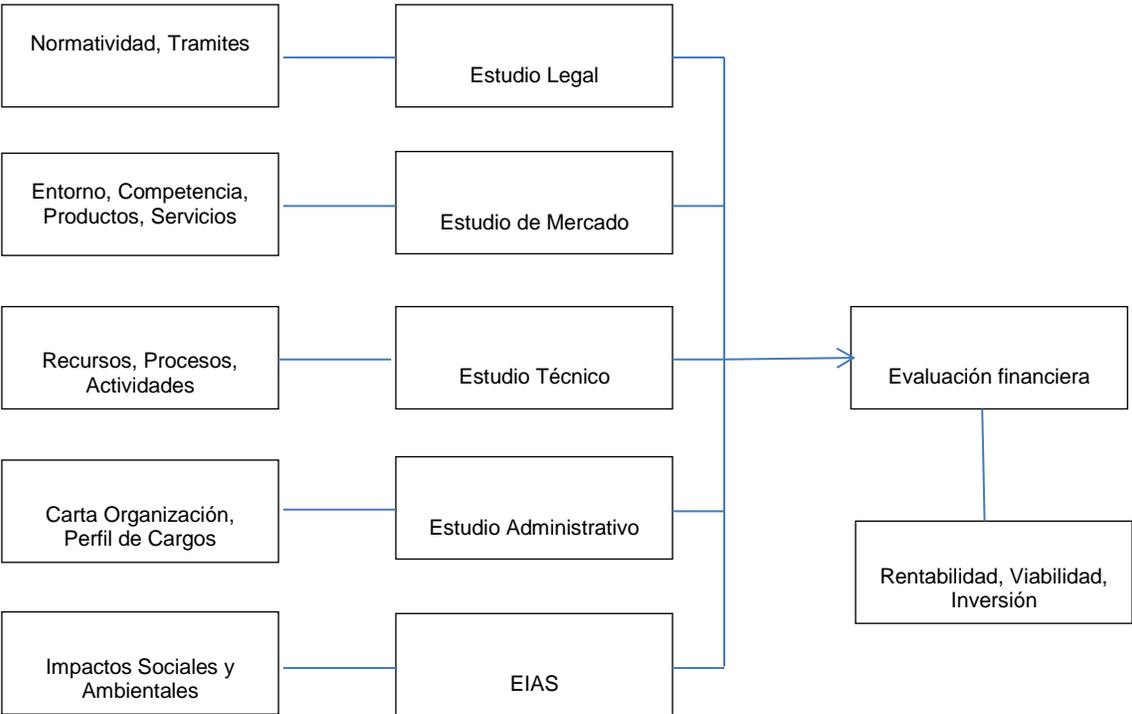
IV. METODOLOGIA

La presente investigación fue realizada en Chimalhuacán, en la región número III, del Estado de México y el desarrollo se llevó a cabo en una secuencia de diversas fases:

Fase documental: Consistió en la revisión documental de fuentes secundarias en bases de datos electrónicas, libros, revistas científicas, periódicos y demás medios impresos.

Fase técnica: Para el desarrollo del plan de negocios se utilizó la metodología de Articulación del Plan de negocios y el Financiero propuesta por Correa *et. al.*, 2005 (Figura 1) Dicha metodología consiste en lo siguiente:

Figura 1. Metodología para realizar el plan de negocios propuesta por Correa *et. al.*, 2005



FUENTE: Elaboración propia con datos de Correa *et. al.*, 2005.

Fase de procesamiento, captura y análisis de la información: Se realizó con el uso del programa Excel 2010, y consistió en realizar la evaluación económica del negocio. Después se graficaron y presentaron los resultados.

V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Con forme a la metodología señalada, así como a la captura procesamiento y análisis de la información se obtuvieron los siguientes resultados:

5.1. ESTUDIO LEGAL

Se realizó con el objetivo de analizar algunos aspectos legales que son importantes al dar inicio con un proyecto, como la constitución de la empresa, los reglamentos, requisitos y aspectos para conformar la organización. Durante esta fase se realizó una investigación detallada de los aspectos que se necesitan para llevar a cabo el plan de negocios como asociación, el diseño único para la empresa (Logotipo), los objetivos empresariales (Misión y visión), y la elección de la razón social que lleva la EPYNA.

5.1.1. Naturaleza del proyecto

La Escuela de Preparación y Nivelación Académica (EPYNA) es una institución comprometida con la educación. Fundada en el año 2012, busca formar estudiantes reflexivos, capaces de insertarse en los distintos niveles educativos para mejorar sus oportunidades de vida y contribuir al desarrollo social de nuestro país.

Con el objetivo de lograr dicha tarea, la EPYNA ofrece diversas actividades que permiten mejorar el nivel competitivo de los aspirantes al concurso de ingreso a la educación media superior, entre las cuales se encuentran:

 **Pláticas informativas.** Son un vínculo de comunicación (Con directivos, estudiantes y padres de familia) para informar y concientizar a la comunidad escolar sobre la importancia de prepararse para el concurso de ingreso a la educación media superior. Durante las pláticas se da conocer las estrategias

de elección y las características de los cursos de preparación que imparte la institución.

- ✚ **Cursos de preparación.** La intención es que cada curso esté planeado de acuerdo a las necesidades académicas de los estudiantes. De esta manera se propone realizar un examen diagnóstico y con base en los resultados, se evaluarán las posibilidades de actualización y aprendizaje de cada alumno.

5.1.2. Nombre y logotipo de la empresa

Para toda empresa es importante identificarse de alguna manera. Es por ello la necesidad de la creación de un logotipo único e irrepetible que represente la autenticidad de la organización (Figura 2). La EPYNA cuenta con un logotipo que representa la estructura de la edificación de la educación y el compromiso que ésta misma tiene con los miembros de la empresa, como lo son alumnos, padres de familia, maestros y empleados.

Figura 2. Logotipo de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica



FUENTE: Elaboración propia, 2013.

5.1.3. Misión

La institución EPYNA está comprometida a formar educandos potenciales para exámenes de admisión mediante un curso de preparación, capacitación y de nivelación académica a través de conocimientos estructurados pedagógicamente, que le permitan ingresar a los distintos niveles educativos, así como dar solución a los problemas que afrontan en su vida cotidiana.

5.1.4. Visión

Ser una institución líder en la formación de educandos, brindándoles el desarrollo de su intelecto, habilidades, actitudes y destrezas en el ámbito escolar y personal considerando sus talentos y sus fortalezas, para lograr que sean hombres y mujeres profesionistas con oportunidades de alcanzar sus metas educativas y personales.

5.1.5. Filosofía institucional

La EPYNA basa su razón de existencia en criterios racionales, objetivos y funcionales que permiten tener como filosofía humanista “enseñar a pensar”.

5.1.6. Reglamento interno de EPYNA

Para mantener el control y mejor aprovechamiento de los alumnos dentro de la institución, se muestran las reglamentaciones que generan un mejor ambiente, dando a conocer los derechos y las obligaciones que tienen los alumnos, padres de familia y personal de la institución para brindar un mejor servicio y beneficio a los usuarios (Anexo 8.1).

5.1.7. Constitución legal de EPYNA

De acuerdo con el artículo 6º de la ley general de sociedades mercantiles, publicada en el diario oficial de la federación en 2011, los requisitos indispensables para realizar la constitución legal de la empresa serán los siguientes:

- a) Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;
- b) El objeto de la sociedad;
- c) Su razón social o denominación;
- d) Su duración, misma que podrá ser indefinida;
- e) El importe del capital social;
- f) La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización.

Cuando el capital sea variable, así se expresará indicándose el mínimo que se fije;

- g) El domicilio de la sociedad;
- h) La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;
- i) El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;
- j) La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;
- k) El importe del fondo de reserva;
- l) Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente, y;
- m) Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

5.1.8. Razón social

La EPYNA pretende ser una Asociación Civil (A.C.), puesto que éstas surgen como respuesta a las necesidades de las personas que desean unir sus esfuerzos para alcanzar objetivos de carácter social, científico, artístico, de recreo o cualquier otro que sea lícito sin incurrir en especulación comercial. Esta figura jurídica se encuentra regulada por el Código Civil Federal, y por los Códigos Civiles vigentes en cada Estado de la República a nivel local.

5.1.9. Constitución de la empresa

Para que exista un buen entorno y un equilibrio entre los integrantes de la EPYNA es necesario reglamentar y especificar cuáles son los derechos y las obligaciones de los socios. Para ello es necesaria el acta constitutiva, documento o constancia notarial en la cual se registra todos aquellos datos referentes y correspondientes a la formación de la empresa. En ésta, se especifica sus bases, fines, integrantes, y funciones específicas que les toca desempeñar a cada uno de los socios, las firmas autenticadas de ellos, que sirven para dar cuenta de manera legal de los acontecimientos suscitados en la organización y toda aquella información de importancia y fundamental de la EPYNA (Anexo 8.2).

5.2. ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo de este estudio de mercado fue brindar información de la demanda, oferta, precios, estrategias comerciales, el costo del servicio, ventajas, perfil del consumidor, las necesidades satisfechas en el cliente, entre otros, todo encaminado a orientar al inversionista a analizar factores preponderantes para poner en marcha el plan de negocio.

5.2.1. Investigación de mercado

5.2.1.1 Tamaño del mercado: Se trabaja con alumnos que pretenden ingresar a una institución de nivel medio superior, jóvenes que abarcan una edad entre los 14 a los 17 años respectivamente, sin sexo en específico, con un estado civil soltero, y con ingreso mensual en padres entre \$10,000.00 a \$15,000.00 como mínimo, ya que cuentan con las posibilidades económicas de realizar un pago de inversión para la educación de sus hijos, aun cuando este punto no es básico para la aceptación de los alumnos.

5.2.2. Segmentación del mercado

5.2.2.1. Variables geográficas

Este proyecto está destinado para su realización en el Estado de México, específicamente en el municipio de Chimalhuacán que limita al norte con el municipio de Texcoco, al sur con los municipios de La Paz y Nezahualcóyotl; al oriente con los municipios de Chicoloapan e Ixtapaluca y al poniente con el de Nezahualcóyotl. Su distancia aproximada a la capital del Estado, Toluca, es de 122.00 kilómetros. El clima del municipio está clasificado como predominantemente semiseco – templado (96.60%), con veranos frescos y lluviosos; en invierno se registra el 5.00% de lluvias y heladas en los meses de noviembre a febrero. La temperatura media anual es de 15.80 °C, con máximas de 34.00 en el mes más cálido (Mayo) y mínimas de 4.00 en el mes más frío (Enero).

Es importante señalar que en el municipio, para el año 2010, de acuerdo con los resultados del Censo General de Población y Vivienda efectuado por el INEGI, para entonces existían en el municipio un total de 614,453 habitantes, de los cuales el 302,297 son hombres y 312,156 son mujeres; esto representa el 49.19% del sexo masculino y el 50.80% del sexo femenino, de los cuales 31,504 se encuentran actualmente estudiando el nivel secundaria representando el 19.50% de su población, concluyendo sus estudios 30,816, es decir el 19.90% de los jóvenes de dicho municipio y que pretenden ingresar a una escuela de nivel medio superior respectivamente.

5.2.2.2. Variables demográficas:

Con el fin de obtener los indicadores con mayor precisión dentro del estudio de mercado se analizó las siguientes variables:

**Cuadro 1. Rango de población objetivo del Municipio de Chimalhuacán,
Estado de México**

Población	2005	2006	2012	TCMAA (%)
De 10 a 14 años	57,876	60,207	63,049	5.50
De 15 a 19 años	52,233	55,927	66,203	14.60

TCMAA: Tasa de crecimiento media anual acumulada.
FUENTE: Elaboración propia con datos de IGCEM, 2012.

Como se observa en el cuadro 1 existe un incremento de hasta un 14.60% de la población objetivo para EPYNA que representan la cantidad de jóvenes que oscilan entre los 10 a 19 años (129,252), estudiantes que buscan algún lugar entre las escuelas de nivel medio superior y superior.

**Cuadro 2. Población de 15 años o más según la condición de alfabetismo en
Chimalhuacán, Estado de México**

Población	2005	2006	2012	TCMAA (%)
Alfabeta	272,462	314,115	391,376	21.50
Analfabeta	19,011	18,730	18,626	-1.40
Total	291,473	332,845	410,002	

TCMAA: Tasa de crecimiento media anual acumulada.
FUENTE: Elaboración propia con datos de IGCEM, 2012.

El cuadro 2 revela que la población alfabeta del municipio de Chimalhuacán creció en un 21.50% de 2005 a 2012, lo que indica que más estudiantes buscan una posibilidad de ingresar a una escuela de su elección. Aunado a ello, la población analfabeta decreció en 1.40% indicando la misma situación explicada anteriormente, que cada vez crece más la población estudiantil. Esta situación representa una posibilidad de éxito para la EPYNA.

Cuadro 3. Población ocupada según actividad económica en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México

Actividad económica	2005	2012	TCR (%)
Agricultura, ganadería, caza, pesca	867.00	1,053.00	21.50
Industrial	54,683.00	64,567.00	18.10
Servicios	102,132.00	164,363.00	60.90
No específico	5,305.00	2,044.00	-61.50

TCMAA: Tasa de crecimiento relativa.

FUENTE: Elaboración propia con datos de IGCEM, 2012.

El cuadro 3 señala que los tres sectores fundamentales de la economía del municipio de Chimalhuacán han crecido de 2005 a 2012. Es importante destacar que el sector servicios presenta la mayor tasa con un 60.90%, esto indica que la población se encuentra empleada en alguna actividad, pero a la vez se requiere una preparación académica mayor para acceder a estos empleos.

Cuadro 4. Condiciones generales de la educación a nivel secundaria en el Municipio de Chimalhuacán, Estado de México

Concepto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	TCMAA (%)
Escuelas	88	92	98	98	100	100	104	107	15.70
Maestros	1,378	1,460	1,484	1,501	1,540	1,549	1,579	1,593	11.90
Alumnos	28,223	29,467	30,477	31,227	31,534	31,215	30,816	30,478	6.50
Bibliotecas	9	9	9	9	9	9	9	9	0.00

TCMAA: Tasa de crecimiento media anual acumulada.

FUENTE: Elaboración propia con datos de IGCEM, 2012.

En el cuadro 4 se observa que existió un incremento de 15.70% del número de escuelas de nivel secundaria de 2005 a 2012 en Chimalhuacán. Lo anterior se vio favorecido por el aumento en la demanda de alumnos por ingresar a este nivel educativo (6.50%), y para poder atender a esta población estudiantil también tuvo que elevarse el número de maestros en un 11.90%. Lo anterior indica que cada

vez más, la población demandante de un espacio educativo va creciendo en número.

5.2.3. Características del cliente potencial

- El cliente potencial para la EPYNA, es todo aquel alumno que se encuentra actualmente estudiando en el municipio de Chimalhuacán el 3er año de secundaria que oscila aproximadamente entre los 14 -17 años.
- Interés por ingresar a una escuela de nivel medio superior.
- Capacidad económica estable por parte del jefe de familia.
- Normalmente el cliente potencial cuenta con vivienda propia (aun cuando cabe mencionar que esta condición puede ser variable).
- Trabajo fijo y no temporal, o en su defecto clientes negociantes.
- Padres involucrados con la educación de sus hijos.
- Alumnos con dificultades en conocimientos en algunas áreas (matemáticas, español, ciencias, historia, etc.).

5.2.4. Necesidades que se pretenden satisfacer en el cliente:

- Dotar de los conocimientos necesarios al alumnado para presentar un examen de ingreso a una escuela de alta demanda de acuerdo a las expectativas de los alumnos y de padres de familia.
- Costo de un curso que vaya acorde a las posibilidades económicas de la población del municipio de Chimalhuacán.
- Estrategias que utilizaran los alumnos que realizaran en su examen de admisión.

5.2.5. Posibles Consumidores

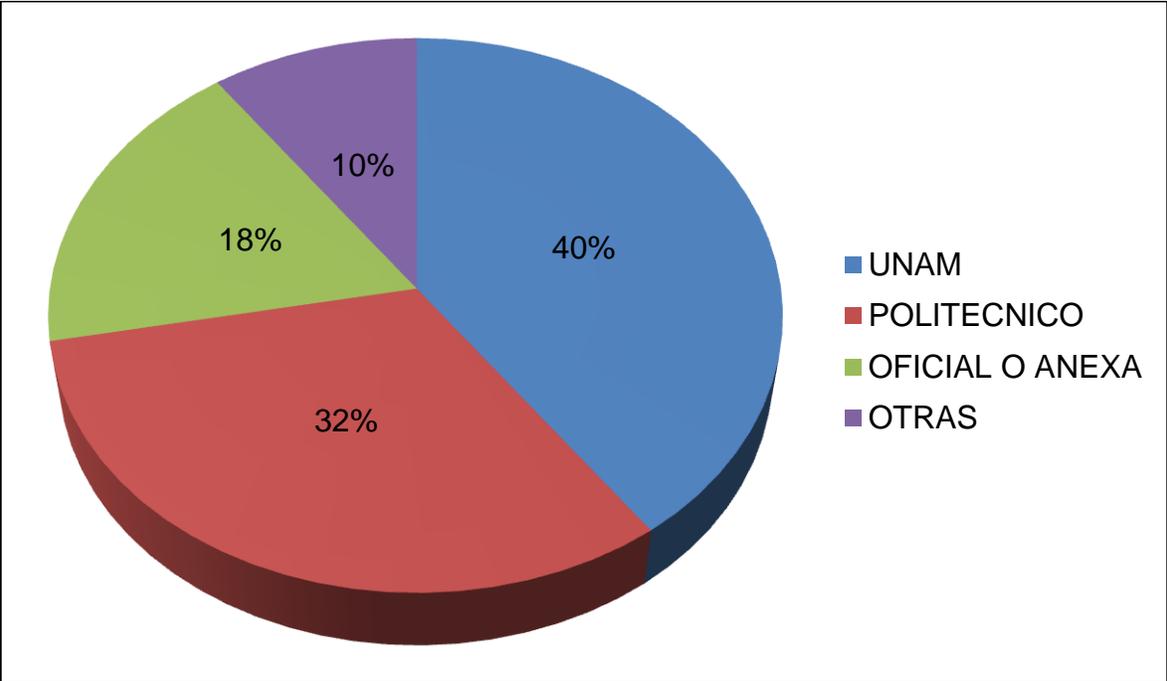
Los clientes deben de ser padres de familia preocupados por la educación de sus hijos con el único objetivo que se incorporen a una institución educativa de buen nivel. Ellos serán quienes envíen a los alumnos a tomar un curso de preparación para su examen de admisión. Los clientes deben de tener un soporte económico que les permita comprar el servicio de un curso de preparación.

Para la determinación y el conteo de información importante para la EPYNA es necesario la realización de una encuesta (Anexo 8.3), con la cual se logrará recabar datos relevantes que le permitan realizar una estructura y una mejor ejecución del análisis de los consumidores así como su comportamiento, aceptación dentro del mercado.

5.2.6. Aplicación de encuesta en el estudio de mercado, resultados (graficas)

Con el fin de determinar indicadores para determinar la demanda, competidores y posibilidades de éxito de la EPYNA se aplicaron 50 encuestas total 50 de las cuales los resultados fueron los siguientes.

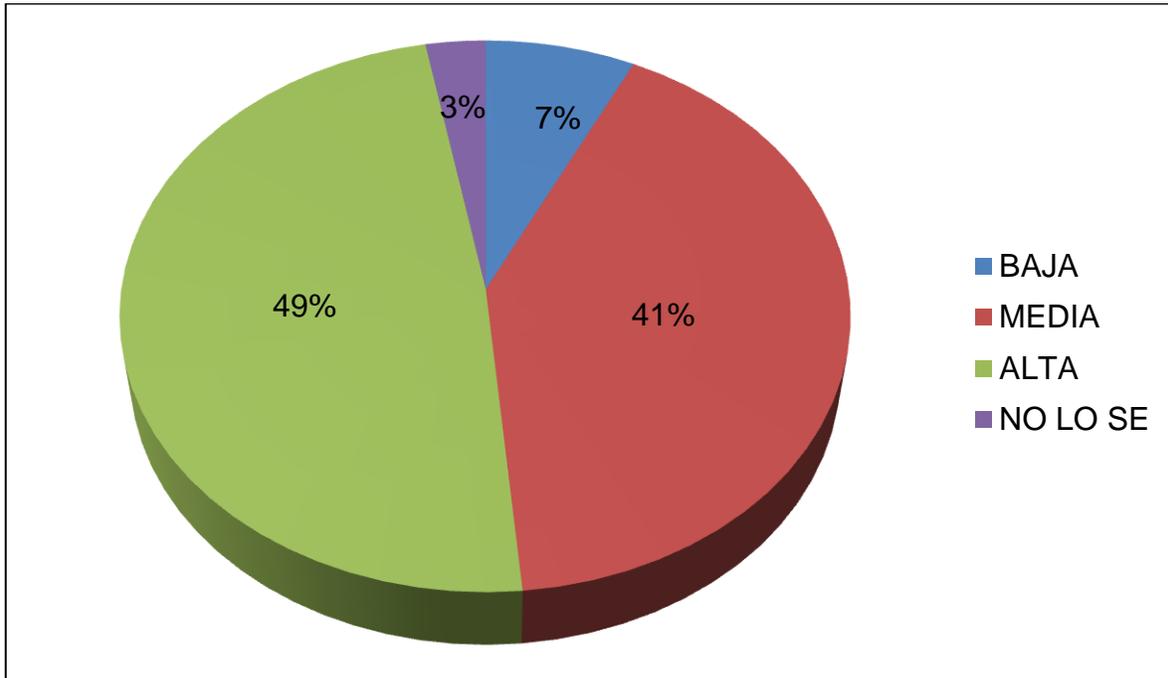
Gráfica 1. Principales opciones de escuelas para el ingreso a nivel medio superior de estudiantes de secundaria del municipio de Chimalhuacán, 2013



FUENTE: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2013.

Como se observa en la gráfica 1, según los resultados que arrojaron las encuestas se deduce que las escuelas de nivel medio superior con mayor demanda son todas aquellas incorporadas a la Universidad Nacional Autónoma de México con un 48.00% seguido del Instituto Politécnico Nacional con un 32.00%.

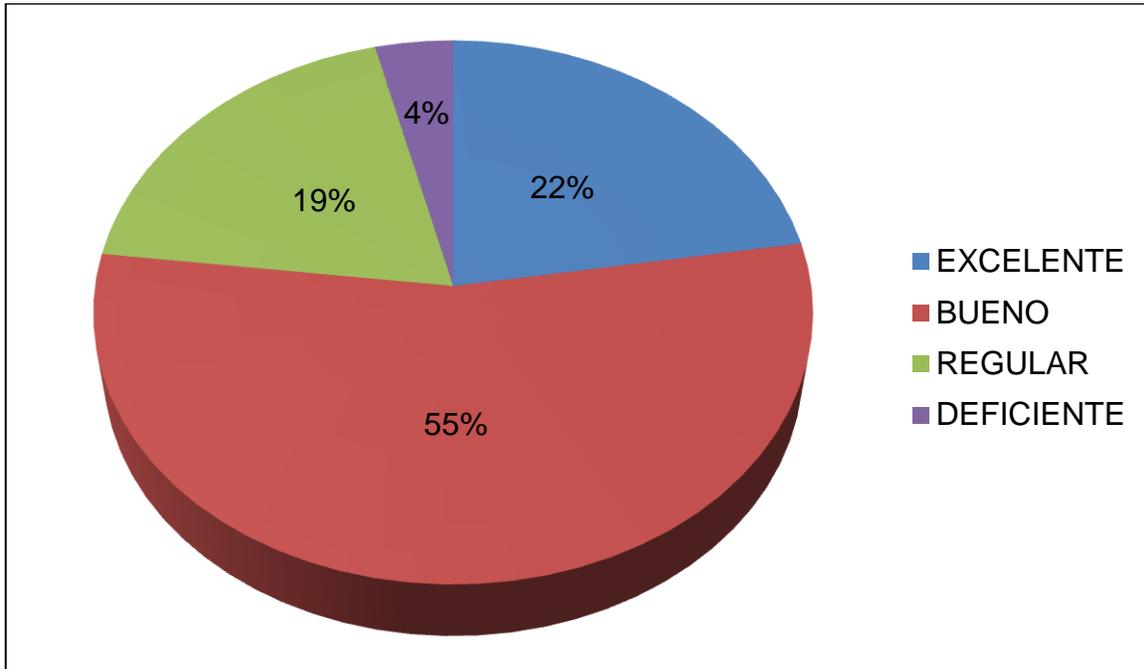
Gráfica 2. Nivel de demanda de escuelas preparatorias en el municipio de Chimalhuacán, Estado de México



FUENTE: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2013.

De acuerdo a la gráfica 2, el nivel de demanda por parte de los alumnos del municipio de Chimalhuacán se encuentra hasta un 90.00% de alta y media, por lo que la competencia por incorporarse a alguna preparatoria se eleva día a día, no importando en que institución sea.

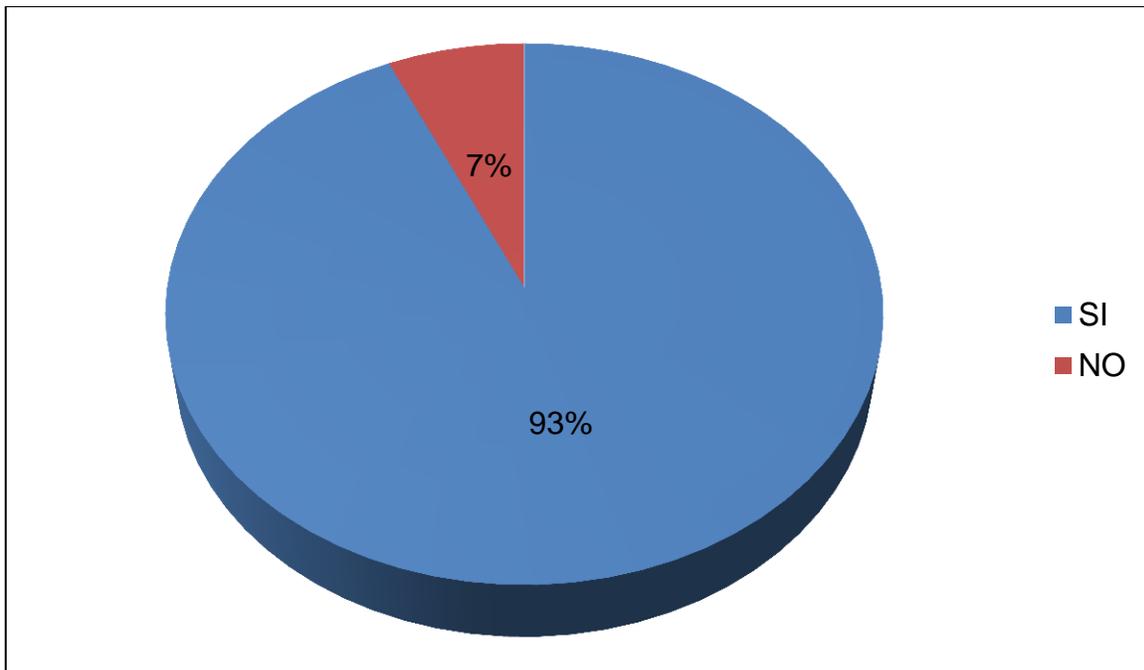
Gráfica 3. Grado de conocimientos de estudiantes del municipio de Chimalhuacán con relación al examen de ingreso a nivel medio superior



FUENTE: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2013.

De acuerdo con la gráfica 3, se observó que, según el criterio de los encuestados el grado de contenidos educativos que tienen es bueno, representado por un 55.00% pero no lo suficiente para la realización de un examen de admisión, es importante considerar que siempre se debe realizar una actualización de información para enfrentarse a este tipo de exámenes. Esto hace que la EPYNA pueda cubrir las expectativas y las necesidades que los alumnos tienen y que se ve representado por el restante 45.00% que definitivamente requiere un curso de preparación.

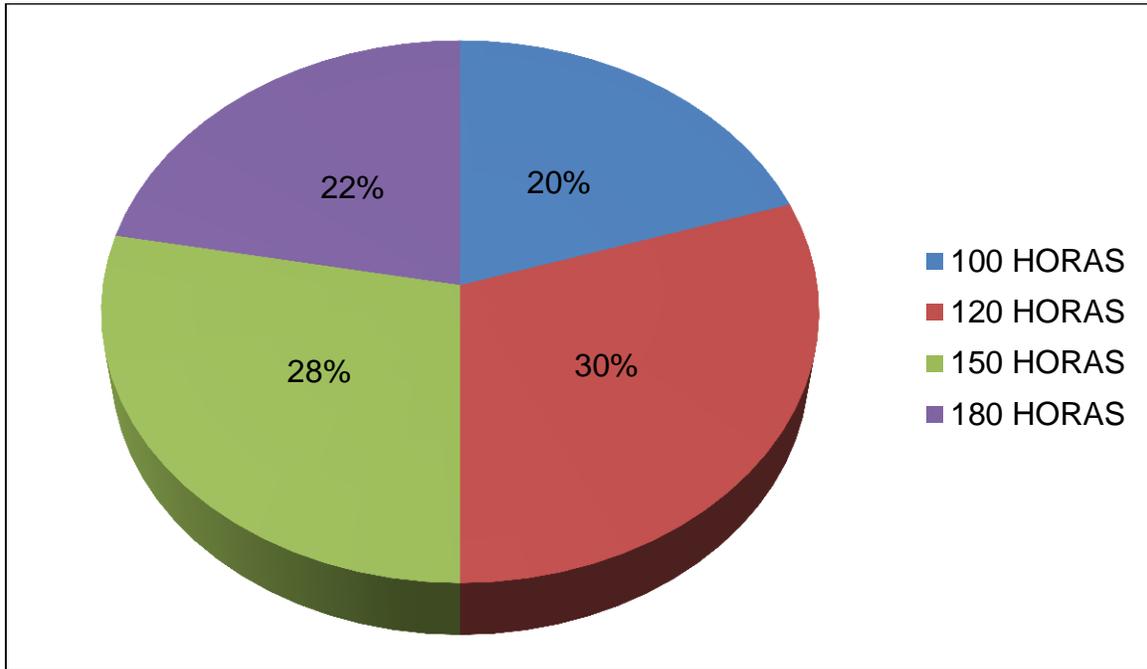
Gráfica 4. Disposición de alumnos para ingresar a un curso de preparación académico para el examen de admisión a nivel medio superior



FUENTE: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2013.

Los datos de la gráfica 4 reflejaron un resultado contundente, pues se confirma que el negocio puede llegar a ser viable para emprenderlo, ya que el 93.00% de los encuestados están decididos a tomar un curso de preparación para ingresar a una escuela de nivel medio superior y de esa manera prepararse para su examen de admisión.

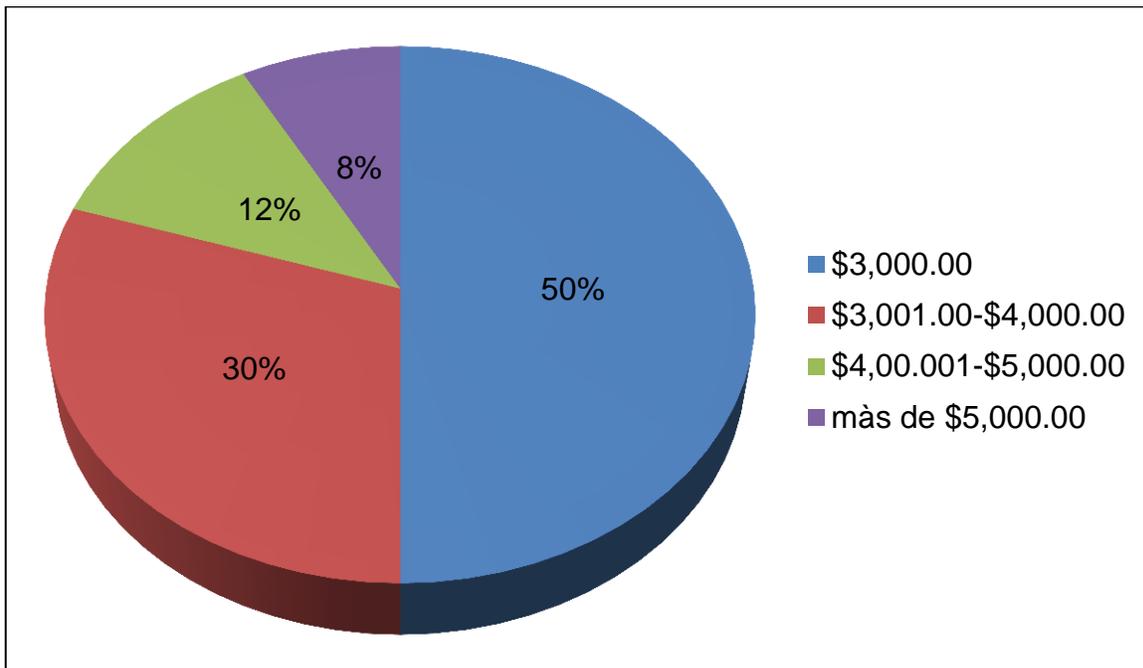
Gráfica 5. Determinación de las horas para el curso de preparación académica de EPYNA



FUENTE: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2013.

Para la empresa es importante saber y tomar en cuenta la opinión de los posibles clientes para determinar el número de horas que sería ideal y mejor para ellos. Por lo que se observa en la gráfica 5 que el 80.00% de los encuestados refleja que más de 100 horas serían suficientes y eficientes para adquirir la nivelación correspondiente al examen de ingreso de nivel medio superior y de preferencia impartida los días sábados en turno matutino. Por ello se decidió que EPYNA ofrezca cursos de 120 horas en promedio.

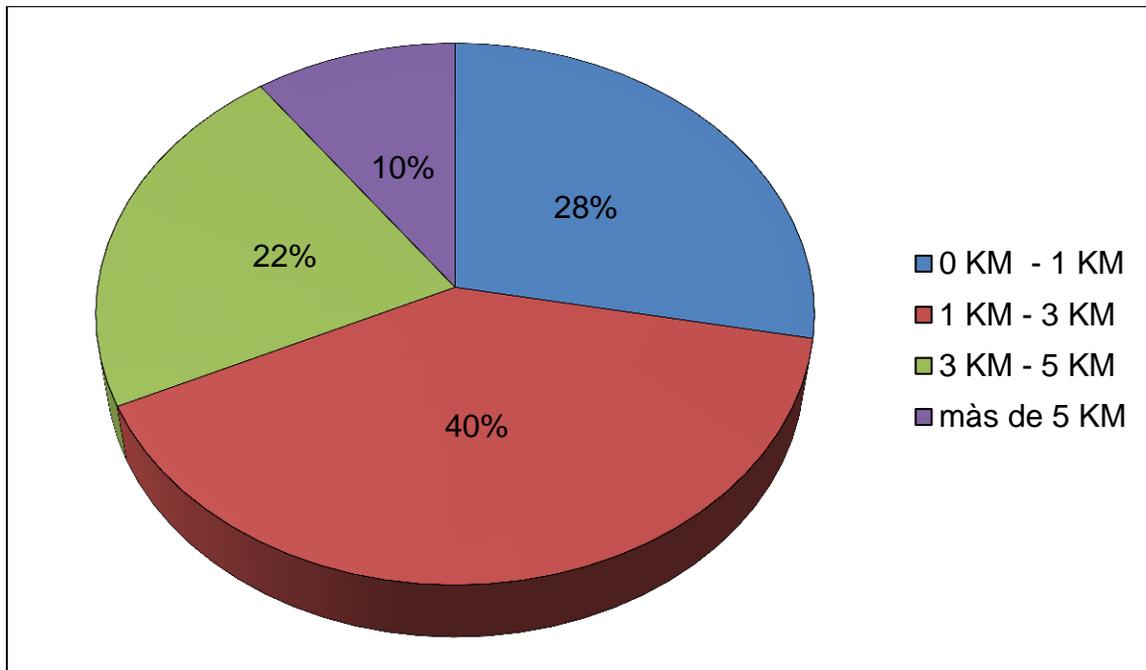
Gráfica 6. Rangos de precios que los clientes estarían dispuestos a pagar por el servicio



FUENTE: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2013.

La situación económica que se vive actualmente en nuestro país es preocupante y sobre todo alerta a los ciudadanos al cuidado de sus recursos financieros, por eso es importante concientizar que el curso de preparación que ofrece la EPYNA no es un gasto, sino una inversión en cuanto a educación. La gráfica 6 reveló que el 50.00% de la población está dispuesta a invertir un mínimo \$3,000.00 en educación, cantidad que representa una ventaja para la organización ya que es el costo total del curso que se está ofreciendo está por debajo de la competencia.

Gráfica 7. Disposición de los clientes para el traslado hacia las instalaciones de EPYNA



FUENTE: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2013.

La gráfica 7 señaló que existe un 40.00% de personas que están dispuestos a recorrer entre 1 y 3 kilómetros para llegar a la EPYNA. Esta información es importante para la empresa, debido a que sirve como antecedente para la realización de la campaña de publicidad en la zona.

5.2.7. Principales competidores



Conamat: es una institución que se encarga de preparar a jóvenes de nivel básico y medio superior que pretenden ingresar a una escuela de nivel medio superior y superior respectivamente, sus instalaciones generalmente son propias, las cuales les generan gastos elevados de mantenimiento. Cuentan con personal que les permite colocar profesores en diversas áreas, lo cual es una desventaja para los alumnos, ya que no cuentan con profesores especializados en materias de conocimiento determinadas. El costo de su curso es de \$3,800.00 y las horas que imparten durante todo el

periodo de preparación son 100 horas, tomadas en distintos horarios, matutinos, vespertinos y sabatinos.



Fundación idea: es una institución de servicio, que imparte capacitación y ejecuta actividades de formación, cuyo objetivo es encaminar emprendedores y líderes, mediante actividades educativas no genéricas ni de estudios teóricos ni tampoco de actividades manuales de oficio, y cuya plataforma es la difusión de valores, ética del trabajo, responsabilidad, eficiencia, servicio, libertad, honestidad, respeto a la propiedad privada, democracia, la transmisión de conocimientos y habilidades técnicas que conlleven a tales fines. Una de sus grandes desventajas es que no tiene de manera específica la definición exacta de su giro de mercado. Sus instalaciones son propias, generalmente. El costo de su curso es de \$3,500.00 con horarios del turno matutino y vespertino (Sólo de lunes a viernes). No cuentan con flexibilidad de pago. Todo el pago se tiene que realizar en una sola exhibición y es antes de tomar dicho curso. El periodo de preparación es de 100 horas sin horas de garantía extras.

Amore: Es una institución que inicia con la idea de preparar a jóvenes de nivel secundaria que pretenden ingresar a una escuela de nivel medio en el municipio de Chimalhuacán. El costo de su curso es de \$3,200.00 con horarios flexibles entre semana, matutino, vespertino y fines de semana. El periodo de su preparación es de 100 horas respectivamente, con 10 horas de garantía extras, manejan flexibilidad de pago. La compra de las guías de estudio son pagos extras.

5.2.8. Costos de la EPYNA

El pago total del curso de preparación comprende de 120 horas, el monto se determinó en \$3,000.00, divididos en tres pagos de \$1,000.00 cada uno. Se entregará material de trabajo el cual contendrá todos los ejercicios, temas del curso desarrollado y dos exámenes (Diagnóstico y de simulación). Los aspectos

anteriores están incluidos en el costo total del curso, así como también 20 horas extras de garantía sin costo adicional.

5.2.9. Perfil de ingreso del estudiante

- Podrán ingresar a esta institución aquellos estudiantes y no estudiantes al momento, que se encuentren en disposición y con la libre convicción de pretender entrar a una institución de nivel medio superior.
- Que actualmente se encuentren estudiando la secundaria o equivalente, o en su defecto que hayan terminado la secundaria y cumplan con el promedio.
- Voluntad y disposición por el aprendizaje.
- Iniciativa y juicio crítico.

5.2.10. Perfil de egreso del estudiante

- Será un estudiante objetivo y contará con la convicción de alcanzar sus metas.
- Obtendrá la capacidad y el deseo de transformar su situación académica actual.
- El estudiante egresado de la institución contará con los conocimientos específicos para desenvolverse plenamente en el examen del COMIPEMS; que le permitan alcanzar sus metas.
- Podrá ingresar a la escuela de su elección, debido a que cuenta con el respaldo de la preparación y perfeccionamiento del conocimiento científico

5.3. ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio tuvo por objetivo diagnosticar, evaluar e implementar todos los recursos con los que cuenta la EPYNA, los cuales son humanos, financieros y materiales para observar si es viable llevar a cabo un plan de negocios en el municipio de Chimalhuacán Estado de México.

Para ejecutar este proyecto es necesario tener en cuenta las situaciones que se pueden llegar a presentar, como por ejemplo el tipo de calidad del servicio que se le va a ofrecer al cliente, cantidad (Horas) con las que contará el curso de preparación, y el costo que tendrá dicha actividad.

5.3.1. Horarios

Con el fin de ofrecerles a los clientes una mejor opción para el curso de nivelación y preparación académica se diseñaron los horarios y asignaturas de la siguiente manera:

Cuadro 5. Diseño de horarios correspondientes al curso de preparación de la EPYNA

Asignatura	Horas de trabajo
Logística	3
Examen	6
Orientación vocacional	3
Biología	12
Física	10
Habilidad verbal	4
Español	16
Razonamiento matemático	4
Matemáticas	18
Formación cívica y ética	6
Historia universal	10
Química	10
Historia de México	10
Geografía	8
Total de horas de curso	120

FUENTE: Elaboración propia con datos de la encuesta, 2013.

Los alumnos que tomen el curso de preparación tienen que obtener un diseño de horario de clases como se observa en el cuadro 5, con el fin de optimizar tiempos y en caso de dudas puedan manifestarlas con el profesor de la materia indicada. De igual manera tendrán que hacer uso de esta información para planear la entrega de tareas, trabajos solicitados por el docente en las 14 asignaturas programadas.

5.3.1.1. Horarios de clase

- Cursos sabatinos
 - Inician el sábado 25 de Enero y terminan el 10 de Junio
 - Horario de 8:00 am a 14:00 pm

Cuando el alumno sabe de manera anticipada cuáles son sus horarios, por consiguiente conoce sus obligaciones de manera continua, esto se realiza con ese objetivo. Por lo tanto, el incumplimiento del alumno será menor con respecto a la no planeación de horarios correspondientes a su curso de preparación.

5.3.2. Calidad

La calidad es un punto muy importante cuando una empresa brinda un servicio y se comparten vínculos, en este caso educativos con la sociedad. Se sabe que la calidad es una herramienta básica para una empresa, ya que le permite ser comparada con cualquier otra de su misma especie.

La calidad tiende que poseer la capacidad para satisfacer necesidades que tenga el cliente, esas necesidades pueden ser percibidas de diferentes maneras. Por ejemplo, cuando llega un padre de familia a la empresa de EPYNA para pedir informes del avance que ha tenido su hijo con respecto al curso de preparación que está tomando. Si el personal de la empresa no está capacitado para abordar este tipo de sucesos y no se le brinda la importancia, el trato, y la información necesaria, el cliente simplemente no recomendará el servicio y esto afecta de manera directa la imagen corporativa y la credibilidad de la organización.

Es importante tener la certificación de calidad correspondiente al servicio. Por este motivo la EPYNA estará regida bajo la certificación del ISO 9000:2000, pues es una norma que se encarga de visualizar los procesos de implementación de los sistemas de gestión de calidad, en donde se busca que la empresa procedimientos de manera sistemática.

Para lograr este punto de la calidad de la empresa EPYNA, es necesario tener algunos principios básicos:

- Enfoque en el cliente
- Liderazgo por parte de los miembros de la organización
- Participación del personal
- Enfoque basado en procesos
- Mejora continua
- Enfoque basado en hechos para una buena toma de decisiones por parte del personal de la empresa.

5.3.3. Proceso de la prestación del servicio

En la figura 3 se muestra el proceso que se diseñó para la elaboración y puesta en marcha de la EPYNA, y con mayor detalle se muestra a continuación.

Figura 3. Diseño del proceso del servicio



FUENTE: Elaboración propia, 2013.

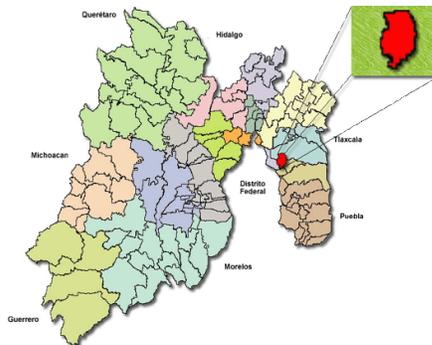
5.3.4. Capacidad

Con el fin de atender a los alumnos y que desarrollen sus capacidades se decidió que el número máximo de alumnos que integrarán un aula serán 20, conformando tres grupos, usando un salón de proyección digital con una capacidad de 20 alumnos, una oficina para el área administrativa en donde se puede atender a padres de familia y alumnos. Esta oficina es pequeña, de tal manera que se requiere una sala de espera. La sala de espera tiene una capacidad para 15 personas.

5.3.5. Ubicación física de EPYNA

La localización se reflejó en tres componentes espaciales esenciales: cercanía al mercado meta, renta del espacio, e infraestructura para los servicios urbanos necesarios para la prestación del servicio.

Figura 4. Macrolocalización de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica, Estado de México



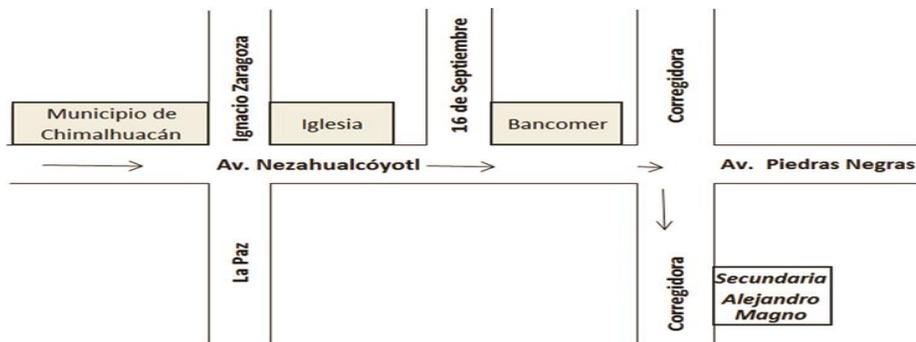
FUENTE: [//www.google.com.mx/url](http://www.google.com.mx/url), 2013.

El territorio en donde se va a llevar a cabo el proyecto de la escuela de preparación y nivelación académica será el Estado de México, específicamente en el municipio de Chimalhuacán (Figura 4).

Figura 5. Microlocalización de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica, en el Municipio de Chimalhuacán



**Escuela Secundaria Particular N° 0445
"Alejandro Magno"**



FUENTE: Elaboración propia, 2013.

De acuerdo a la figura 5, se eligió este municipio debido al índice de jóvenes que se encuentran estudiando actualmente el nivel básico (Secundaria), los cuales carecen de diversos conocimientos que se deben tener al momento de realizar un examen de ingreso a nivel medio superior. Por lo que se la EPYNA se ubica en avenida Corregidora No. 12, Col. Cabecera Municipal, Chimalhuacán, Edo. De México.

Es importante también conocer que este municipio carece de una cultura educativa a nivel Estado de México. Se encuentra como uno de los estados con más retraso académico a nivel nacional, puesto que sus antecedentes se basaron en guerrillas entre pueblos vecinos y entre los miembros de la misma comunidad o colonias. Actualmente es uno de los municipios con costumbres sumamente arraigadas, lo que impide una evolución en comparación con otros municipios cercanos.

Sin embargo, se sabe que también es gente con espíritu de lucha y de integridad para salir adelante ante las adversidades y ante las inquietudes que se lleguen a presentar.

Es necesario mencionar que la sede de EPYNA se va a mantener con instalaciones rentadas, donde se pagará \$500.00 cada día trabajado, lo que comprende en un total de 20 días. La EPYNA se hace cargo de todos y cada uno de los daños causados durante el tiempo de permanencia, que solo son los días sábados de 8:00 a 14:00 horas.

La ubicación de la institución fue determinada previamente, ya que se buscó trabajar en una escuela particular que cuente con una buena localización en centro del municipio.

5.3.6. Evaluación Financiera

Para dar inicio con un proyecto de inversión es necesario primeramente conocer cuáles son los costos de inversión, observar cuales son los costos fijos y los costos variables y así obtener la inversión total.

Cuadro 6. Inversión inicial para la ejecución del proyecto, 2013

Conceptos	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Total (\$)
Costo fijo			
1 Renta	20	500.00	10,000.00
2 Sueldos administrativos	20	400.00	8,000.00
3 Sueldos auxiliares (campana de publicidad)	30	180.00	5,400.00
4 Sueldos a docentes titulados	75	120.00	9,000.00
5 Sueldos a docentes pasantes	45	100.00	4,500.00
6 Laptop	1	8,500.00	8,500.00
7 Teléfono	1	2,000.00	2,000.00
8 Servicio de telefonía	40	200.00	8,000.00
9 Publicidad lonas	3	500.00	1,500.00
10 Horas de garantía	20	120.00	2,400.00
11 Coche	1	28,000.00	28,000.00
12 Realización de proyecto	1	4,000.00	4,000.00

13	Mesa para cañón	1	350.00	350.00
14	Cañón	1	3,000.00	3,000.00
15	Elaboración de exámenes	2	200.00	400.00
16	Regulador con carga	1	2,500.00	2,500.00
17	Material de ayuda al estudiante (revistas)	5	49.00	245.00
Costo variable				
18	Guías para estudiantes	19	180.00	3,420.00
19	Papelería	1	800.00	800.00
20	Publicidad Flyer	3	235.00	705.00
21	Campaña de promoción	1	1,600.00	1,600.00
22	Fotocopias	1,000	0.20	200.00
23	Imprevistos	4	600.00	2,400.00
24	Viáticos	7	600.00	4,200.00
TOTAL			54,734.20	111,120.00

FUENTE: Elaboración propia, 2013.

El cuadro 6, muestra de manera detallada que se debe invertir un total de \$111,120.00 para la compra y adquisición de todos los materiales que se utilizan para llevar acabo la ejecución del proyecto de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica, así como también las cantidades anuales, el precio de cada uno. Estos son divididos en costos fijos y costos variables, ya que permite tener una mejor visión de posibles cambios.

Cuadro 7. Costo total de la inversión, 2013

Total de costos	
Costos fijos	\$97,795.00
Costos variables	\$13,325.00
Suma total de costos	\$111,120.00

FUENTE: Elaboración propia, 2013.

En el cuadro 7, se observa de manera específica cual es el monto total de la inversión que se tiene que realizar para la ejecución del proyecto. Tomando en cuenta todos los costos fijos que representan el 88.00% y los variables que participan con el 12.00% del monto total de inversión que es de \$111,120.00.

Cuadro 8. Depreciación de maquinaria y equipo, 2013

Calculo de depreciación						
Concepto	Valor original o de libro (\$)	Valor residual o de rescate	Valor presente de rescate (\$)	Vida económica en años	Depreciación anual (\$)	
		%	\$			
Laptop	8,500.00	10	850.00	7,650.00	5	1,530.00
Teléfono	2,000.00	10	200.00	1,800.00	5	360.00
Mesa para cañón	350.00	10	35.00	315.00	10	31.50
Cañón	3,000.00	10	300.00	2,700.00	4	675.00
Coche	28,000.00	20	2,800.00	25,200.00	5	5,040.00
Regulador	2,500.00	10	250.00	2,250.00	4	562.50

FUENTE: Elaboración propia, 2013.

Toda maquinaria y equipo tiene un valor original (Compra), un valor residual (Rescate), y una vida económica (Uso) a lo largo del tiempo. Esta maquinaria y equipo tiende a perder su valor con el paso de los años, es por eso que en el cuadro 8 se observan los datos del mobiliario que se utilizara en el proyecto, así como también los valores correspondientes a la depreciación que sufrirá.

Cuadro 9. Depreciación de la maquinaria anual, 2013

Calculo de depreciaciones											
Concepto	Años										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Laptop	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00	\$1,530.00
Teléfono	\$360.00	\$360.00	\$360.00	\$360.00	\$360.00	\$360.00	\$360.00	\$360.00	\$360.00	\$360.00	\$360.00
Mesa para cañón	\$31.50	\$31.50	\$31.50	\$31.50	\$31.50	\$31.50	\$31.50	\$31.50	\$31.50	\$31.50	\$31.50
Cañón	\$675.00	\$675.00	\$675.00	\$675.00	\$675.00	\$675.00	\$675.00	\$675.00	\$675.00	\$675.00	\$675.00
Coche	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00	\$5,040.00
Regulador	\$562.50	\$562.50	\$562.50	\$562.50	\$562.50	\$562.50	\$562.50	\$562.50	\$562.50	\$562.50	\$562.50
Total	\$8,199.00										

FUENTE: Elaboración propia, 2013.

En el cuadro 9, se observa que el monto de depreciación para los costos fijos será de \$8,199.00 por año, lo que representa la depreciación anual que tendrá la maquinaria y el equipo a lo largo de 10 años, que es el tiempo o periodo de vida del proyecto.

Cuadro 10. Proyección de ingresos y egresos del plan de negocios, 2013

Período de recuperación de la inversión (PRI)	Periodos									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos totales (IT)	\$57,000.00	\$237,000.00	\$417,000.00	\$597,000.00	\$777,000.00	\$957,000.00	\$1,137,000.00	\$1,317,000.00	\$1,497,000.00	\$1,677,000.00
Costos totales (CT)	\$119,319.00	\$248,173.20	\$377,027.40	\$505,881.60	\$640,235.80	\$807,590.00	\$936,444.20	\$1,065,298.40	\$1,199,652.60	\$1,328,506.80
Ganancias anuales	-\$62,319.00	-\$11,173.20	\$39,972.60	\$91,118.40	\$136,764.20	\$149,410.00	\$200,555.80	\$251,701.60	\$297,347.40	\$348,493.20
Capacidad programada	32.00%	100.00%								
INGRESOS TOTALES	\$57,000.00	\$180,000.00								
COSTOS DE OPERACIÓN (II)	\$119,319.00	\$128,854.20	\$128,854.20	\$128,854.20	\$134,354.20	\$167,354.20	\$128,854.20	\$128,854.20	\$134,354.20	\$128,854.20
COSTOS VARIABLES (A)	\$13,325.00	\$42,078.70								
Papelería	\$800.00	\$2,526.30	\$2,526.30	\$2,526.30	\$2,526.30	\$2,526.30	\$2,526.30	\$2,526.30	\$2,526.30	\$2,526.30
Publicidad flyer	\$705.00	\$2,226.30	\$2,226.30	\$2,226.30	\$2,226.30	\$2,226.30	\$2,226.30	\$2,226.30	\$2,226.30	\$2,226.30
Guías para estudiantes	\$3,420.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00	\$10,800.00
Campaña de promoción	\$1,600.00	\$5,052.60	\$5,052.60	\$5,052.60	\$5,052.60	\$5,052.60	\$5,052.60	\$5,052.60	\$5,052.60	\$5,052.60
Fotocopias	\$200.00	\$631.50	\$631.50	\$631.50	\$631.50	\$631.50	\$631.50	\$631.50	\$631.50	\$631.50
Imprevistos	\$2,400.00	\$7,578.90	\$7,578.90	\$7,578.90	\$7,578.90	\$7,578.90	\$7,578.90	\$7,578.90	\$7,578.90	\$7,578.90
Viáticos	\$4,200.00	\$13,263.10	\$13,263.10	\$13,263.10	\$13,263.10	\$13,263.10	\$13,263.10	\$13,263.10	\$13,263.10	\$13,263.10
COSTOS FIJOS (B)	\$105,994.00	\$86,775.50	\$86,775.50	\$86,775.50	\$92,275.50	\$125,275.50	\$86,775.50	\$86,775.50	\$92,275.50	\$86,775.50
Renta	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00
Sueldo administrativos	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00
Sueldo auxiliares	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00
Sueldo de docentes titulados	\$9,000.00	\$28,421.00	\$28,421.00	\$28,421.00	\$28,421.00	\$28,421.00	\$28,421.00	\$28,421.00	\$28,421.00	\$28,421.00
Sueldo de docentes pasantes	\$4,500.00	\$14,210.50	\$14,210.50	\$14,210.50	\$14,210.50	\$14,210.50	\$14,210.50	\$14,210.50	\$14,210.50	\$14,210.50
Publicidad lonas	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00	\$1,500.00
Laptop	\$8,500.00					\$8,500.00				
Teléfono	\$2,000.00					\$2,000.00				
Servicio de telefonía	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00
Horas de garantía	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00	\$2,400.00
Realización del proyecto	\$4,000.00									

Mesa para cañón	\$350.00									
Cañón	\$3,000.00				\$3,000.00				\$3,000.00	
Coche	\$28,000.00					\$28,000.00				
Regulador	\$2,500.00				\$2,500.00				\$2,500.00	
Material de ayuda al estudiante	\$245.00	\$245.00	\$245.00	\$245.00	\$245.00	\$245.00	\$245.00	\$245.00	\$245.00	\$245.00
Elaboración de exámenes	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00
Depreciación	\$8,199.00	\$8,199.00	\$8,199.00	\$8,199.00	\$8,199.00	\$8,199.00	\$8,199.00	\$8,199.00	\$8,199.00	\$8,199.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN (I-II)	-\$62,319.00	\$51,145.80	\$51,145.80	\$51,145.80	\$45,645.80	\$12,645.80	\$51,145.80	\$51,145.80	\$45,645.80	\$51,145.80
Punto de equilibrio (\$)	\$138,332.18	\$113,250.02	\$113,250.02	\$113,250.02	\$120,428.03	\$163,496.07	\$113,250.02	\$113,250.02	\$120,428.03	\$113,250.02

FUENTE: Elaboración propia, 2013.

Para todo inversionista es importante saber cuánto es lo que va a ganar en un proyecto y como se hace la utilización de su dinero, en qué y cuanto se gasta. Es por eso que en el cuadro 10 se hace una proyección total del plan de negocios, en donde se contemplan los años de vida del proyecto, así como también se explica de manera detallada en que y cuando se tiene que renovar maquinaria o equipo, se toma en cuenta el pago del personal, y todos los costos que genere llevar a cabo dicho proyecto. Se sabe con exactitud cuáles son las ganancias que el inversionista puede tener y saber desde que año se comienzan a generar la recuperación de la inversión.

Cuadro 11. Proyección de Ingresos totales anuales

	Periodos									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Número de alumnos	19	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Cantidad a pagar por alumno	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
Ingreso total	\$57,000.00	\$180,000.00								

FUENTE: Elaboración propia, 2013.

En el cuadro 11, se observa que para el primer año de operaciones se inició con 19 alumnos y para los años subsecuentes se eleva a 60, aunado a ello, el costo del curso que ofrece EPYNA es de \$3,000.00 y que los ingresos totales en cada año del proyecto ascenderán a \$180,00.00. El monto de ingreso es importante para el proyecto, ya que con este dato se puede medir las ganancias y la recuperación de la inversión.

5.3.6.1. Punto de equilibrio

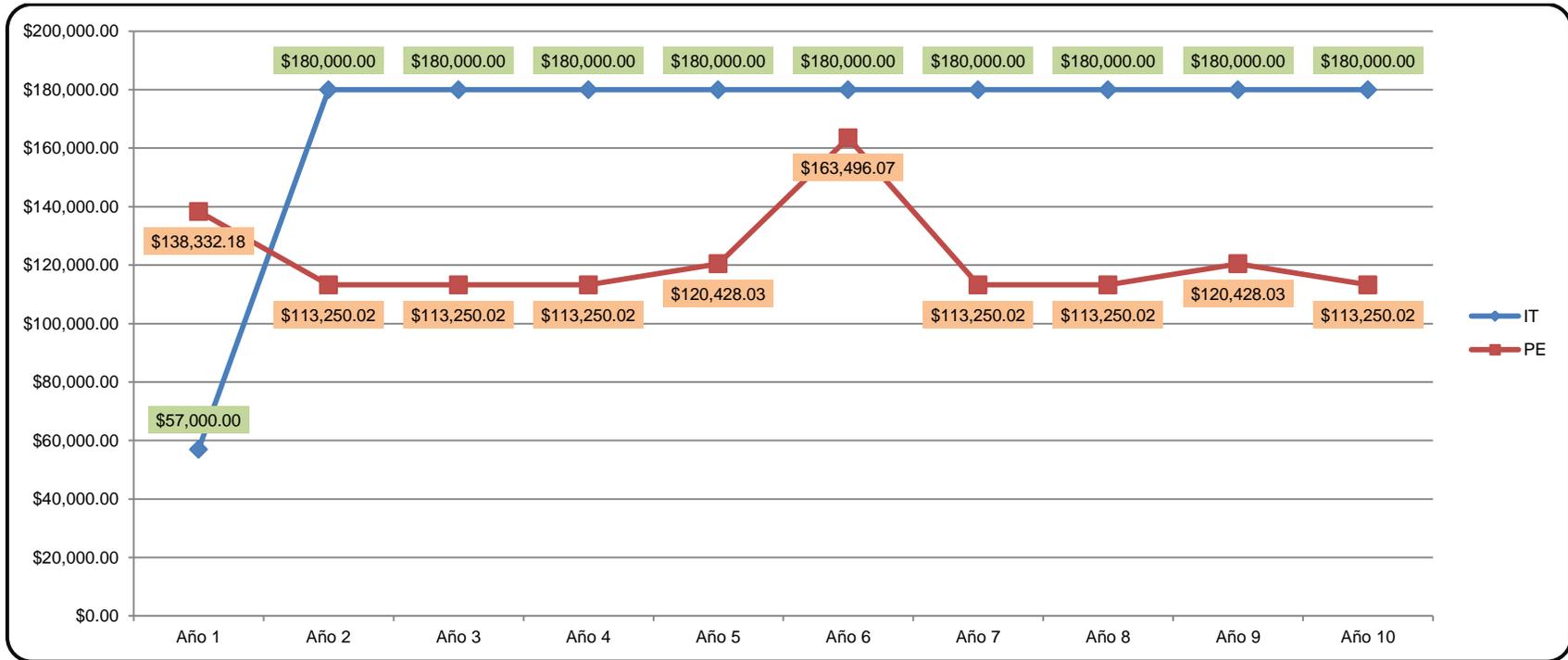
El punto de equilibrio explica gráficamente el nivel mínimo de servicios que se debe tener para comenzar a obtener ganancias (Utilidades).

Cuadro 12. Proyección de punto de equilibrio de la inversión, 2013

CONCEPTOS	Unidades	Capacidad en funcionamiento									
		32% en el año 1	100 % en el año 2	100 % en el año3	100 % en el año 4	100 % en el año 5	100 % en el año6	100 % en el año 7	100 % en el año 8	100 % en el año 9	100 % en el año 10
A COSTOS TOTALES (CT)	pesos	\$119,319.00	\$128,854.20	\$128,854.20	\$128,854.20	\$134,354.20	\$167,354.20	\$128,854.20	\$128,854.20	\$134,354.20	\$128,854.20
1 Costos variables totales (CVT)	pesos	\$13,325.00	\$42,078.70	\$42,078.70	\$42,078.70	\$42,078.70	\$42,078.70	\$42,078.70	\$42,078.70	\$42,078.70	\$42,078.70
2 Costos fijos totales (CFT)	pesos	\$105,994.00	\$86,775.50	\$86,775.50	\$86,775.50	\$92,275.50	\$125,275.50	\$86,775.50	\$86,775.50	\$92,275.50	\$86,775.50
B INGRESOS TOTALES (IT)	pesos	\$57,000.00	\$180,000.00	\$180,000.00	\$180,000.00	\$180,000.00	\$180,000.00	\$180,000.00	\$180,000.00	\$180,000.00	\$180,000.00
1 Volumen de la producción (VP)	servicios	19	60	60	60	60	60	60	60	60	60
2 Precio promedio (PP) (PP = IT / VP)	pesos	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
C COSTOS UNITARIOS (CU) (CU = CT / VP)	pesos	\$6,279.95	\$2,147.57	\$2,147.57	\$2,147.57	\$2,239.24	\$2,789.24	\$2,147.57	\$2,147.57	\$2,239.24	\$2,147.57
1 Costos variables unitarios (CVU) (CVU = CVT / VP)	pesos	\$701.32	\$701.31	\$701.31	\$701.31	\$701.31	\$701.31	\$701.31	\$701.31	\$701.31	\$701.31
2 Costos fijos unitarios (CFU) (CFU = CFT / VP)	pesos	\$5,578.63	\$1,446.26	\$1,446.26	\$1,446.26	\$1,537.93	\$2,087.93	\$1,446.26	\$1,446.26	\$1,537.93	\$1,446.26
D PUNTO DE EQUILIBRIO EN EL VALOR DE VENTAS (PE.VV) PE.VV= CFT / 1 - (CVT/IT)	pesos	\$138,332.18	\$113,250.02	\$113,250.02	\$113,250.02	\$120,428.03	\$163,496.07	\$113,250.02	\$113,250.02	\$120,428.03	\$113,250.02
E PUNTO DE EQUILIBRIO EN EL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (PE.VP) = PE.VP=PE.VV/PP	servicios	46	38	38	38	40	54	38	38	40	38
F PUNTO DE EQUILIBRIO EN % SOBRE LA CAPACIDAD EN FUNCIONAMIENTO (PE.PCF) =PE.PCF=(PE.VV/IT)*100	%	243	63	63	63	67	91	63	63	67	63
G PUNTO DE EQUILIBRIO EN % SOBRE LA CAPACIDAD INSTALADA (PE.PCI) =PE.PCI=(PE.VV/IT.CI)*100	%	172	63	63	63	67	91	63	63	67	63

FUENTE: Elaboración propia, 2013.

Gráfica 8. Punto de equilibrio, 2013



FUENTE: Elaboración propia, 2013.

Como se observa en el cuadro 12, el punto de equilibrio significa el nivel mínimo de ventas del servicio que se debe tener para comenzar a obtener ganancias (Utilidades). Así mismo, en la gráfica 8 muestra los ingresos totales que se generaron en cada uno de los años de producción de la empresa y el ingreso de equilibrio durante los 10 años. Se señala el punto donde el proyecto hace la recuperación de la inversión (Año 1), y por ende comenzar a generar utilidades.

Cuadro 13. Indicadores económicos, 2013

AÑOS	CT	IT	G	F.A.	CTA	ITA	GA (FFA)
1	\$119,319.00	\$57,000.00	-\$62,319.00	0.97	\$115,284.06	\$55,072.46	-\$60,211.59
2	\$128,854.20	\$180,000.00	\$51,145.80	0.93	\$120,286.77	\$168,031.93	\$47,745.15
3	\$128,854.20	\$180,000.00	\$51,145.80	0.90	\$116,219.11	\$162,349.69	\$46,130.58
4	\$128,854.20	\$180,000.00	\$51,145.80	0.87	\$112,288.99	\$156,859.60	\$44,570.61
5	\$134,354.20	\$180,000.00	\$45,645.80	0.84	\$113,122.63	\$151,555.17	\$38,432.54
6	\$167,354.20	\$180,000.00	\$12,645.80	0.81	\$136,142.75	\$146,430.12	\$10,287.37
7	\$128,854.20	\$180,000.00	\$51,145.80	0.79	\$101,278.24	\$141,478.37	\$40,200.14
8	\$128,854.20	\$180,000.00	\$51,145.80	0.76	\$97,853.37	\$136,694.08	\$38,840.71
9	\$134,354.20	\$180,000.00	\$45,645.80	0.73	\$98,579.84	\$132,071.57	\$33,491.74
10	\$128,854.20	\$180,000.00	\$51,145.80	0.71	\$91,347.17	\$127,605.39	\$36,258.22
SUMA	\$1,328,506.80	\$1,677,000.00	\$348,493.20	8.32	\$1,102,402.92	\$1,378,148.38	\$275,745.46
VAN							\$275,745.46
B/C							1.25
N/K							5.58
TIR							78.18%

FUENTE: Elaboración propia, 2013.

El cuadro 13, señaló que durante la vida útil del proyecto (10 años) a una tasa de actualización (3.50%) el proyecto generó una ganancia de \$275,745.46; este es el monto al que puede incrementar la inversión, lo que refleja que el valor actual del proyecto es satisfactorio. De acuerdo con el criterio formal de selección y evaluación a través de este indicador, el proyecto se determinó rentable.

La relación $B/C = 1.25$ significa que durante la vida útil del proyecto por cada peso invertido genera 0.25 centavos de ganancia. Como la relación es mayor que 1 cumple con el criterio de selección y evaluación, indicando que el proyecto es rentable. Lo que ratifica la decisión de poner en marcha el proyecto.

Así mismo la relación $N/K = 5.58$, indica que durante la vida útil del proyecto a una tasa de actualización de 3.50% por cada peso invertido inicialmente se obtienen beneficios netos totales de \$4.58. El resultado de este indicador cumplió con el criterio formal de selección y evaluación de ser mayor que 1 lo que ratifica los indicadores anteriores.

Sin duda el indicador más usual para este análisis es la $TIR = 78.18\%$, significa que durante la vida útil del proyecto, se recupera la inversión y se obtendrá una rentabilidad del 78.18% también este indicador refleja la tasa de interés máxima que el proyecto puede soportar para ser viable.

5.3.6.2. Análisis de sensibilidad

Este análisis consistió en determinar qué tan sensible es el proyecto al cambio de algunos datos como las ganancias, costos unitarios o incluso la disponibilidad de los recursos; además permitió identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, y visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas pues se pudo determinar cuándo una solución sigue siendo óptima

**Cuadro 14. Análisis de sensibilidad con incremento del 20.00% en costos
totales y disminución del 20.00% en ingresos, 2013**

Incremento del 20.00% de los costos totales	
Indicadores de evaluación	Valores obtenidos
VAN	\$55,264.87
B/C	1.04
N/K	1.66
TIR	17.10%
Disminución del 20.00% en los ingresos	
Indicadores de evaluación	Valores obtenidos
VAN	115.78
B/C	1.00
N/K	1.00
TIR	3.54%

FUENTE: Elaboración propia, 213.

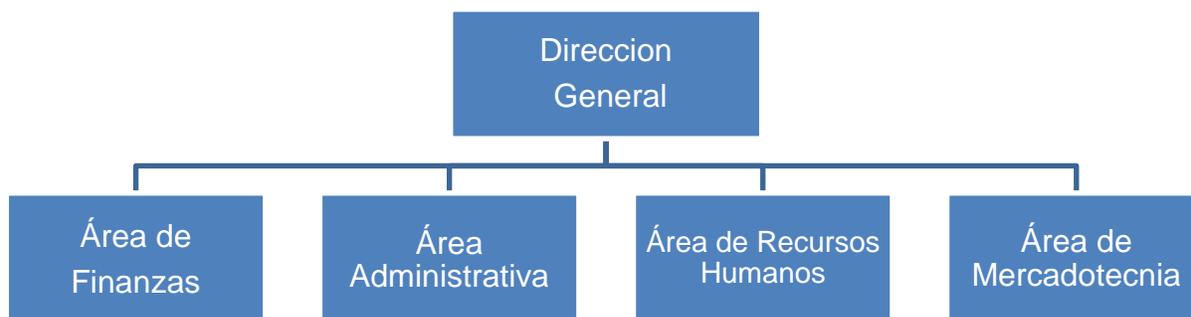
Al realizar el análisis de sensibilidad en el cuadro 14, se observó que a pesar del incremento del 20.00% en costos totales el proyecto y la inversión siguen siendo rentables, y posteriormente la disminución del 20.00% de sus ingresos el proyecto fue capaz de soportar ese aumento, aunque como se observa en esta condición prácticamente se está en punto de equilibrio.

5.4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

5.4.1. Carta organizacional

Con el fin de tener y mantener un mejor desempeño dentro de la organización, debe contener una carta organizacional, en donde se haga muestra de la jerarquía que tiene el personal principalmente de las áreas.

Figura 6. Organigrama empresarial de la EPYNA, 2013



FUENTE: Elaboración propia, 2013.

La EPYNA ha diseñado su organigrama conforme lo refleja la figura 6, creando una dirección general de la empresa y cuatro áreas primordiales que están dirigiendo su curso con el firme objetivo de lograr las metas propuestas.

5.4.2. Funciones, reglamentos y divisiones del personal docente

5.4.2.1. Clasificación

El personal docente se clasifica por el carácter de su nivel de estudios. Debido a lo anterior, existen profesores titulados (Titulares de la materia o asignatura); profesores auxiliares (Pasantes y se refieren a que son suplentes).

5.4.2.2. Funciones de profesores titulados

- Impartir la asignatura o asignaturas a su cargo, utilizando el material de apoyo en las instalaciones que le facilite la institución, sujetándose a los programas y calendarios autorizados.
- Cumplir cabalmente con el sistema de evaluación del aprendizaje.
- Presentar los reportes e informes que se determinen en los plazos establecidos.
- Participar en las reuniones de trabajo académico.
- Cumplir con las comisiones académicas de apoyo al aprendizaje que le sean asignadas.

- Asistir puntualmente al desempeño de sus labores. De lo contrario se hará acreedor a una sanción que se verá reflejada en su sueldo, y en sus incentivos.

5.4.2.3. Funciones de los profesores auxiliares

- Cumplirá la función de cubrir al profesor titular de grupo en caso de ausencia
- Apoyo en actividades docentes, como recopilación de información, de los profesores titulares supervisión de aulas en horas clase.
- Apoyo en oficina cuando sea necesario.
- También será acreedor de comisiones.
- Supervisión de las comisiones de los profesores titulares.
- Entrega de evaluación semanal de sus actividades.
- Apoyo en puerta al recibimiento de los estudiantes.

5.4.3. Perfil del personal

- Ser mayor de 22 años.
- Experiencia mínima de 2 años en el ámbito de la docencia.
- Contar con licenciatura terminada y ligada a los parámetros de la docencia, o en su defecto si se encuentra en calidad de pasante: comprobar con constancia o algún documento que lo avale.
- Contar con experiencia en la docencia y comprobar a su vez que ha trabajado en la materia.
- Manejar a la perfección el área de conocimiento en la que se encuadra el perfil.
- Poseer habilidades para impartir esta materia.

5.4.4. Objetivos del área de organización

- Brindar un servicio de calidad.
- Mantener un ambiente de trabajo ameno.
- Llevar a los trabajadores de la mano en la ejecución de sus actividades.
- Orientar a toda la planta docente para realizar la transmisión de sus conocimientos con el alumnado.
- Ubicar los canales de distribución de información, para mantener constantes ayudas de todas las áreas de la organización.
- Realizar actividades que le permitan al personal elevar sus grados de conocimientos mediante capacitaciones e invitaciones a congresos pedagógicos.

5.4.5. Estructura Organizacional

Se sabe que dentro de una empresa debe de existir una organización para llevar a cabo todas las actividades que está planteando y cumplir con los objetivos dictados, siempre llevando de la mano un plus en cada actividad, dando lo mejor de cada área y de cada trabajador para brindar un servicio de la más alta calidad y con un rendimiento eficiente que logre el mayor número de ingreso en instituciones educativas a los alumnos.

Para que ello se logre, todas las áreas tienen la obligación de trabajar en conjunto, siempre apoyándose una de otra. El área de finanzas tendrá que obtener la información necesaria del área de mercadotecnia para saber cuáles serán las estrategias que se utilizarán y los presupuestos que se emplearán en cada campaña de publicidad, obteniendo así, los recursos financieros necesarios para su ejecución. De igual manera se realizará la optimización de todos sus recursos financieros y humanos para elevar la aceptación y el impacto que la campaña tendrá con los clientes.

Así también, cada área tendrá que realizar por el responsable de cada departamento, para conocer cuáles son las propuestas de mejora, en cuanto a calidad, desempeño docente y de los estudiantes.

Dentro de este proyecto es importante tener la colaboración no solo del personal de la empresa, sino también el estrecho vínculo con los padres de familia para conocer el desempeño de sus hijos.

5.4.6. Capacitación de personal

- **Reclutamiento:** Se define a esta etapa como un conjunto de procedimientos utilizados con el fin de atraer a un número suficiente de candidatos idóneos (Docentes) para EPYNA.

Se tiene que hacer la identificación exacta de las ventajas y desventajas que tienen los docentes para impartir las áreas de conocimientos que se manejan dentro del curso.

- **Selección:** El posible empleado tendrá que realizar la entrega de la solicitud elaborada, así como también la entrega de su curriculum, el cual será analizado con detalle, para observar si cumple con los requisitos previamente solicitados por la organización.

Dentro de esta misma etapa, el docente tendrá que asistir a una entrevista de trabajo en donde se analizaran diversos puntos como son: presentación, manera de transmitir información, grado de seguridad frente al entrevistador, solución de problemáticas que se susciten día con día, manejo adecuado de los conocimientos por área que se vaya a impartir.

El docente tendrá que preparar una previa y breve clase muestra en donde dará a conocer el grado de dominio de los temas de la materia a impartir, y también la transmisión de sus conocimientos. Es en esta fase donde se logrará definir cuál de los candidatos que cumplen con las expectativas exactas que requiere la institución.

- **Contratación:** Se realizara la firma del contrato y las especificaciones que este tenga. Se tiene que tomar en cuenta que los maestros que laboran dentro de la institución se les paga por hora impartida, no por sueldo base. Al momento de realizar la contratación con los docentes se les da a conocer su horario pertinente, y las horas que estaría impartiendo en los días que se les asigna. (Esta situación puede ser flexible en el caso de que los docentes tuvieran que realizar un cambio por actividades ajenas a la institución con previo aviso).
- **Inducción:** Dentro de esta etapa, se les convoca a los docentes contratados su asistencia a un curso de nivelación académica, donde cada uno de ellos será sometido a una evaluación previamente diseñada, se dará a conocer por parte de los espectadores diferentes puntos, los cuales son: fortalezas, debilidades y opiniones de cambio positivo; esto con el fin de mejorar siempre los procesos de enseñanza que realizan los docentes dentro de la organización.

5.4.7. Administración de sueldos y salarios.

Solo existirán 2 categorías de sueldos en el caso de los docentes.

- Profesores titulados: \$120.00 por hora impartida
- Profesores pasantes: \$100.00 por hora impartida

El personal administrativo tendrá un pago fijo de \$400.00 por 6 horas cada sábado laborado. El personal auxiliar, solo será temporal, es decir durante la campaña de publicidad y trabajaran 30 días continuos en un horario de 7:00 a 15 horas con un sueldo fijo de \$180.00 el día.

5.4.8. Estrategias motivacionales

La EPYNA está comprometida no solo con sus clientes directos (alumnos), sino también comprometida con su personal, quien es la fuente más importante para que este trabajo se realice, es por ello que para esto es necesario la realización y la implementación de estrategias que motiven al personal de EPYNA a realizar sus labores de manera efectiva y eficaz.

5.4.8.1. Apoyo con materiales didácticos: Esta estrategia está vinculada con el apoyo a los docentes de la institución, ya que son quienes proporcionan todos y cada uno de los conocimientos a los alumnos, y no podrían realizarlo si no contaran con material extra que les permita llevar a cabo actividades extras con los alumnos con el fin de que retengan más y de mejor manera los conocimientos dados.

5.4.8.2. Motivación directa: Toda persona por el simple hecho de ser humano tiene la necesidad de ser reconocidos por nuestros esfuerzos realizados, por muy mínimo que sea el trabajo. En EPYNA se realiza de manera constante el reconocimiento de las actividades que realiza el personal. Con palabras tan simples como: ¡Excelente vamos por buen camino! ¡Animo tu trabajo es muy bueno! ¡Eres un excelente profesor! ¡Los alumnos hablan muy bien de ti, Felicidades!.

5.4.8.3. Días conmemorativos: Al ser humano por naturaleza le agrada recibir un detalle en alguna ocasión. Para ello se busca la manera para llenar de algunos detalles en fechas importantes para el personal. Por ejemplo: el día del maestro, se realiza alguna convivencia entre los trabajadores de la institución en donde se reconoce el gran esfuerzo y empeño que realizan los docentes con el alumnado.

Otro ejemplo es: en una fecha como el día del amor y la amistad, no solo se les da algún detalle (Un bolígrafo, un lápiz, un dulce, etc.) al personal de EPYNA (Trabajadores), sino también se les brinda a los alumnos, esto impacta en que los alumnos, padres de familia y docentes se sienten consentidos por parte de la institución y se obtienen mayores y mejores resultados en todos los aspectos.

5.4.8.4. Comunicación: Para que pueda existir una buena comunicación en cualquier aspecto, no solo laboral sino también personal, debe existir algo llamado *confianza*, y para ello se necesita trabajar en equipo. En EPYNA se está totalmente convencido que la comunicación es la parte primordial para que se

logren objetivos, y más tan específicos como lo es el ingresar a una escuela de nivel medio superior. Para ello se establece la confianza de expresar cualquier tipo de comentario del personal u otro para tomar decisiones y sobre todo nuevas estrategias que ayuden a solucionar problemáticas o a mejorar condiciones observadas.

5.5. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.5.1. Descripción de la empresa

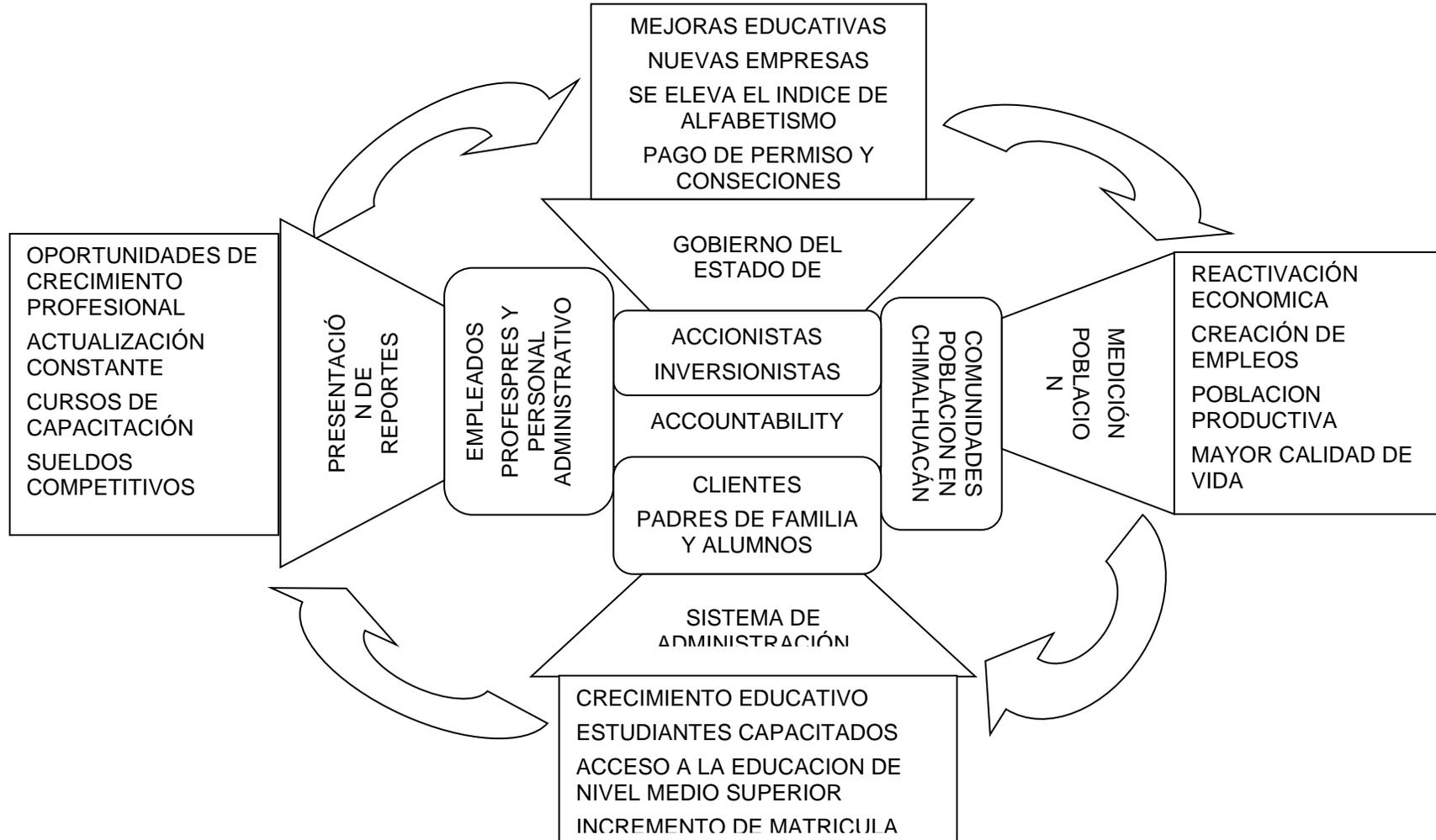
La EPYNA es una empresa dedicada a ofrecer un servicio educativo, preocupado por la estabilidad social, teniendo la seguridad de que la educación, que es el pilar principal para un cambio en la sociedad. Se trabaja mediante cursos, los cuales son la principal herramienta con la cual se busca fortalecer los conocimientos adquiridos por parte de los estudiantes. Al mismo tiempo se les regulariza en las asignaturas, con el propósito de potencializar las habilidades de los estudiantes y obtener resultados satisfactorios en el examen de admisión.

5.5.2 Impacto social

Con la finalidad de medir los impactos sociales se hizo uso de la metodología del accountability o rendición de cuentas en educación que es un tema de suma trascendencia para mejorar la gestión y calidad de la educación en los países. La educación influye significativamente en el crecimiento y desarrollo económico de los países, pues es la calidad del capital humano la que puede apoyar el dinamismo de la economía (Hanushek - Wöbman 2007).

Por ello se plantea cuantificar el impacto social con el siguiente diagrama:

Figura 7. Adaptación del ciclo de accountability



FUENTE: Elaboración propia con datos de ciclo de la accountability.

- Mejorar la educación que tienen los ciudadanos jóvenes del municipio de Chimalhuacán, con el fin de crear en ellos una mentalidad de superación profesional y personal.
- Creación de nuevos empleos para mismos profesionistas del municipio que se encuentran en la situación de desempleo por las condiciones que se viven actualmente en nuestro país.
- Elevar el índice de aceptación de estudiantes de Chimalhuacán en instituciones de nivel medio superior de alta demanda.
- Enseñar a los alumnos, no solo conocimientos metodológicos ni estratégicos para la realización del examen de admisión, si no reafirmar valores que han aprendido en casa.
- Aumentar los empleos, para personas que no concluyeron sus estudios, brindándoles mayores oportunidades de crecimiento personal con sueldos dignos, que les permitan vivir de manera digna.
- Fortalecer la comunicación entre padres e hijos.
- Enriquecer lazos de apoyo entre padres, alumnos y maestros para llegar al objetivo principal, que los alumnos se queden en las escuelas de su elección.
- Mantener comunicación entre padres y personal de la EPYNA para crear un entorno de confianza y de apoyo para los alumnos
- Trabajar posibles problemáticas que puedan tener los estudiantes con los conocimientos que les brinde la institución (Asesorías)
- Dotar al alumnado de herramientas necesarias para la solución de conflictos que se viven día a día mostrándoles la aplicación práctica de lo que aprenden en el aula de clases (Conocimientos aplicados).

VI. CONCLUSIONES

Una vez realizado el presente trabajo de investigación para la elaboración del plan de negocios para una escuela de preparación y nivelación académica en Chimalhuacán, Estado de México, se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. Se desarrolló e implementó un plan de negocios en Chimalhuacán Estado de México, que permitió crear una empresa de educación privada para estudiantes de nivel básico (secundaria), que pretenden ingresar a escuelas de alta demanda.
2. Se realizó el análisis e investigación de mercado, el cual reveló que la población objetivo para EPYNA ha ido en aumento en los últimos 7 años creciendo hasta un 14.70%. a su vez, se identificaron los precios de la competencia, los cuales están por encima de los de EPYNA.
3. Se diseñó el estudio técnico de la empresa, ubicándose dentro de la cabecera municipal de Chimalhuacán con el fin de atender a los alumnos y a que desarrollen sus capacidades. Se decidió que el número máximos de alumnos que integrarán un aula serán 20.
4. Se realizó el estudio administrativo reflejando que la empresa deberá estar organizada mediante una dirección general y cuatro áreas fundamentales para su buen funcionamiento.
5. El estudio financiero de la EPYNA señaló que para la puesta en marcha del plan de negocios se deben invertir un total de \$111,120.00 para la compra y adquisición de todos los materiales. A su vez, el monto de depreciación para los costos fijos será de \$8,199.00 por año. La evaluación se realizó a 10 años a una tasa de actualización del 3.50%.
6. Los indicadores de rentabilidad muestra que el plan de negocios es rentable y viable. Lo anterior se debe a que el VAN=\$275,745.46 indica que el proyecto generó una ganancia; la relación B/C=1.25 significa que durante la vida útil del proyecto por cada peso invertido genera 0.25 centavos de ganancia. La relación N/K=5.58, indica que durante la vida útil del proyecto a una tasa de

actualización de 3.50% por cada peso invertido inicialmente se obtienen beneficios netos totales de 4.58 pesos. La TIR=78.18%, significa que es la tasa de interés máxima que el proyecto puede soportar para ser viable.

7. El estudio de impacto ambiental y social, indicó que la empresa no afecta de manera negativa al ambiente y que tiene un aporte significativo al desarrollo económico y social de la región pues prepara a jóvenes estudiantes con la finalidad de que continúen sus estudios.
8. Se acepta la hipótesis de que la creación e implementación de un plan de negocios para una empresa de educación privada para estudiantes de nivel básico en Chimalhuacán Estado de México es rentable y viable, lo que repercute en oportunidades de empleo, mejores ingresos y mayor oportunidad de acceso a la educación.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Agenda estadística del Municipio de Chimalhuacán Estado de México. Disponible en: http://igecem.edomex.gob.mx/recursos/Estadistica/PRODUCTOS/AGENDA_ESTADISTICABASICAMUNICIPAL/ARCHIVOS/Chimalhuacán.pdf. Fecha de consulta: 10/12/13.
2. Almonte, Leobardo de Jesús; Carbajal Suárez, Yolanda. 2011. Crecimiento económico y desempleo en el Estado de México: una relación estructural. Urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana, núm. Enero–Junio, pp. 77- 88
3. Asociación Civil, requisitos. Disponible en: http://www.tuempresa.gob.mx/asesoria/legal/mercantil//asset_publisher/b7z6f2vqvKZd/content/id/26814. Fecha de consulta: 26/11/13.
4. Baca Urbina, Gabriel. 2010. Evaluación de proyectos. Mc graw hill. México, D.F.
5. Mexicanos primero A.C. 2009. Contra la pared: Estado de la educación en México, Editorial Mexicanos primero A.C.
6. Duran, Ramírez, Felipe. 2010. Educando para que monte su empresa y no fracase en el intento. Editorial Grupo Latino.
7. Gittinger Price, J. 1973. Análisis de proyectos agrícolas. Editorial Tecnos.
8. Group world health organization. 1993. Study protocol, for the World Health a Quality of Life assessment instrument Organization Project to develop. *Quality of life research*, 2, pp. 153-159.
9. Hanushek, Eric A. – Wöbman, Ludger. 2007. Calidad de la Educación y Crecimiento Económico; Documentos No. 39 PREAL; Banco Mundial.
10. Hernández Licona, Gonzalo. 2000. El empleo en México en el siglo XXI. El Cotidiano, núm. marzo-abril, pp. 117-128.
11. Jacques, Filion, Louis; Cisneros Martínez, Luis F, Mejía H., Jorge. 2011. Administración de las PYMES: emprender, dirigir y desarrollar empresas. Editorial PEARSON.

12. Nacional Financiera (NAFINSA). 1998. Guía para la formulación y evaluación de proyectos de inversión. Nacional financiera. México, D.F.
13. Norris C., Clement; Pool C., John. 2003. Economía: Enfoque América Latina. Editorial Mc Graw Hill. México, D.F.
14. Pratt, Fairchild, Henry. 1992. Diccionario de Sociología. Fondo de Cultura Económica. 317 p.
15. Ramírez Padilla, David Noel. 2005. Contabilidad administrativa. Mc Graw Hill. México, D.F.
16. Rodríguez Gómez, Roberto. 2000. Políticas públicas y tendencias de cambio de la educación superior en México durante la década de los noventas. El cotidiano, núm. Septiembre – Octubre, pp. 103–111.
17. Rodríguez, Valencia, Joaquín. 2000. Como administrar Pequeñas y Medianas empresas. ECAFSA. 368 p.
18. Serraf, Guy. 1988. Diccionario metodológico de mercadotécnica. Editorial Trillas. 264 p.
19. Suárez Z., María Herlinda; Zárate, G., Ricardo. 1997. Efectos de la crisis sobre la relación entre la escolaridad y el empleo en México: de los valores a los precios. Revista Mexicana de Investigación Educativa, núm. Julio-diciembre.
20. Vargas, Andrés. 2002. Modelo para la elaboración de un plan de negocios para las empresas pequeñas y medianas. Estudios Gerenciales, núm. enero-marzo, pp. 93-108.

VIII. ANEXOS

8.1. Carta compromiso del alumno de la “Escuela de Preparación y Nivelación Académica (EPYNA)”

Yo _____ (SE COLOCA EL NOMBRE DEL ALUMNO(A)) _____

me comprometo ante mis padres, mis compañeros y profesores a cumplir y respetar el siguiente reglamento interno, ya que de lo contrario me haré acreedor a las sanciones que se estipulen en el mismo.

REGLAMENTO:

1.- Llegar puntual a mis clases, con una tolerancia máxima de 5 minutos. Cuando la clase comience a la primera hora, la hora de entrada será a las 7:55 a.m.

2.- Entregar las tareas y trabajos el día que se soliciten.

3.- Participar cuando se me solicite, de manera ordenada y respetuosa.

4.- Traer mi cuaderno de trabajo cada clase. Asimismo, traer el material que se me solicite para el desarrollo de las clases.

5.- *Asistir por lo menos el 85% de las clases para tener derecho a la garantía que me da la institución del curso, es decir, no más de 3 clases.*

6.- No agredir a mis compañeros física ni verbal ni moralmente.

7.- Respetar a cada uno de mis compañeros y profesores.

8- No hacer trampa ni copiar en los exámenes, tareas o trabajos.

9.- Prohibido traer o utilizar en el salón: ipod, iphone, teléfono celular, videojuegos portátiles, cosméticos, piercings, revistas, cámaras de video o fotográficas, gorras o capuchas (que no se hayan solicitado), audífonos, ningún distractor que ponga en riesgo mi situación académica.

10.- Prohibido comer en clase todo tipo de golosina o alimentos, así como bebidas. En casos particulares, sólo se podrá ingerir agua (no jugos ni refrescos).

11.- Queda estrictamente prohibido ingresar a la institución: armas, bebidas alcohólicas, y drogas de cualquier tipo, así como fumar dentro de las mismas.

SANCIONES:

1.- Después de los 5 minutos de tolerancia para llegar a la clase, se considerará retardo. Dos retardos acumulados equivalen a una falta que cuentan para el 85% de asistencia necesaria para tener derecho a la garantía expedida por la institución

2.- Si el alumno no asiste, deberá ponerse al corriente con la evaluación de esa clase.

3.- El alumno que falte más del 85% no tendrá derecho garantía de curso

4.- Al alumno que se le sorprenda agrediendo a sus compañeros o profesores se sancionara de acuerdo con el reglamento que rige la institución Si se reincide en la práctica, quedara suspendido del curso sin derecho de réplica.

5.- El alumno que sea sorprendido utilizando: ipod, iphone, teléfono celular, videojuegos, audífonos, cosméticos, piercings, revistas, cámaras de video o fotográficas, gorras o capuchas (no solicitadas en clase), etc., se le recogerá el artículo hasta que el tutor o responsable pase por ellos.

6.- La institución, directivos y profesores no se harán responsable por la pérdida o descompostura de cualquiera de los artículos mencionados anteriormente.

7.- El alumno que sea sorprendido comiendo o ingiriendo bebidas en clase, se sacara previamente del salón, hasta que concluya, mientras tanto no podrá tener acceso a las instalaciones de aulas.

Sabiendo los reglamentos con los que cuenta esta institución acepto y me comprometo a seguir las indicaciones que se me están exhibiendo.

NOMBRE Y FIRMA DEL INTERESADO

NOMBRE Y FIRMA DEL TUTOR

NOMBRE Y FIRMA DEL SUPERVISOR

8.2. Acta constitutiva y estatutos sociales de la Escuela de Preparación y Nivelación Académica (EPYNA A.C.)

En el día de hoy 10 de diciembre de 2013, se reunieron en la ciudad de México, los ciudadanos Alday Alfaro Karen Dolores y Ríos Arrieta David, quienes son de nacionalidad Mexicana, titulares de las Cédulas de Identidad Nos. ycon el objeto de constituir una compañía de responsabilidad limitada, como en efecto la constituyen en virtud de este documento y, la cual se registrará por las disposiciones contenidas en los Artículos que en seguida se determinan, redactados con suficiente amplitud para que sirvan a la vez de Acta Constitutiva y Estatutos Sociales.

TUTULO I

DENOMINACION, DOMICILIO, OBJETO Y DURACION

ARTICULO PRIMERO: La sociedad se denominará Escuela de Preparación y Nivelación Académica (EPYNA), su domicilio es la Avenida CorregidoraN° 12 Cabecera Municipal Chimalhuacán, Estado de México pudiendo establecer sucursales, agencias, representaciones u oficinas en cualquier otro lugar del país o en el extranjero, cuando así lo decida la Junta Directiva.

ARTICULO SEGUNDO: La Compañía tendrá como principal objeto el siguiente: Brindar un servicio educativo a jóvenes de nivel secundaria que pretenden ingresar a una escuela de nivel medio superior, que servirá para prepararlos para su examen de admisión, y en general podrá dedicarse a toda actividad o negocio lícito, ya que la enumeración descrita o no limitativa de su objeto social.

ARTICULO TERCERO: La sociedad comenzará su giro o ejercicio al cumplirse con las formalidades legales de su inscripción en el Registro de Comercio y tendrá una duración de 10 años, contados a partir de esa fecha, pudiendo prorrogarse por un lapso igual, superior o inferior, si así resolviere la Asamblea General.

TITULO II

CUOTAS SOCIALES Y CAPITAL

ARTICULO CUARTO: El capital de la Compañía es de Alday Alfaro Karen Dolores representado por 10 Cuotas sociales de 10,000 pesos cada una. Este capital social ha sido suscrito y pagado en su totalidad.

ARTICULO QUINTO: Cada cuota de participación concede a sus propietarios iguales derechos obligaciones y da derecho a un voto en las deliberaciones de las Asambleas

TITULO III

DE LAS ASAMBLEAS

ARTÍCULO SEXTO: La máxima autoridad y dirección de la sociedad está en manos de la Asamblea General de Socios, legalmente constituida, en forma ordinaria o extraordinaria. Sus decisiones acordadas respetando los límites y facultades legales y estatutarias, son obligatorias para todos los socios, inclusive para los que no hubieren asistido a ella, quedando a éstos los derechos y recursos legales pertinentes.

ARTICULO SEPTIMO: La Asamblea Ordinaria de Socios se reunirá cada año dentro de los 2 meses siguientes al cierre del ejercicio económico y la Asamblea Extraordinaria se reunirá cuando los intereses de la Compañía así lo requieran, teniendo que ser convocada por la Junta Directiva a solicitud del Comisario de la Sociedad o de un número de socios que represente no menos del veinte por ciento (20 %) del capital social. Ambas Asambleas, se reunirán, previa convocatoria por la prensa con cinco (5) días de anticipación por lo menos, a la fecha fijada para la reunión, no obstante será válida la Asamblea que se haya reunido sin convocatoria previa, siempre que en ella se encontrare representada la totalidad del capital social. Los socios podrán hacerse representar en la Asamblea por Apoderados constituidos por documento autenticado, telegrama o cablegrama.

ARTICULO OCTAVO: La Asamblea de Socios, Ordinaria o Extraordinaria, se considerarán válidamente constituidas para deliberar, cuando estén representadas en ella, por lo menos el cincuenta por ciento (50^o/o) de las cuotas que componen el capital social y sus decisiones se considerarán válidamente adoptadas, cuando fueren aprobadas por un número de votos que represente por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital social. Cuando a pesar de la convocatoria no concurra a la Asamblea un número de socios que represente por lo menos la proporción antes señalada, se procederá conforme a las Normas del Código de Comercio que rigen esta materia. No obstante, ni aún en segunda Convocatoria, podrá instalarse válidamente la Asamblea, si en ella no está representada por lo menos el cincuenta por ciento (50^o/o) del capital social, requiriéndose para la validez de sus decisiones la aprobación de un número de votos que represente el cincuenta por ciento (50%) del capital social. La representación y la mayoría convenida en esta cláusula se requerirán para cualquier objeto sometido a la Asamblea de Socios, inclusive los previstos por el Artículo 280 del Código de Comercio. La Asamblea de Socios será presidida por un asistente y en su ausencia por el suplente, quien se designe al efecto.

ARTÍCULO NOVENO: Son atribuciones de la Asamblea Ordinaria: a) Elegir la Junta Directiva y su Suplente, el Comisario y su Suplente y fijarles sus remuneraciones. b) Discutir y aprobar o modificar el Balance General de la compañía y el estado de Ganancias y Pérdidas con base en el Informe del Comisario. c) Decidir con respecto al reparto de Dividendos y a la constitución del fondo de reservas especiales. d) Cualesquiera otras atribuciones que la Ley le fije.

TITULO IV DE LA ADMINISTRACION DE LA COMPAÑIA

ARTICULO DECIMO: La dirección de administración de la compañía corresponde a la Junta Directiva integrada por dos (2) miembros, quienes pueden ser o no socios de la sociedad y serán elegidos por la Asamblea de Socios, la cual

designará sus respectivos suplentes, quienes llenarán las faltas temporales o absolutas de sus principales.

ARTICULO DECIMO PRIMERO: La Junta Directiva durará 10 años en el ejercicio de sus funciones y sus miembros podrán ser reelegidos. Vencido dicho plazo la Junta Directiva vigente seguirá en ejercicio de sus funciones, hasta tanto se haga efectiva la sustitución o reelección de sus miembros. Antes de iniciar el ejercicio de su función, el presidente y el vicepresidente de la Junta Directiva, deberán depositar cinco (5) cuotas en la Caja Social de la compañía, a los fines previstos en el Artículo 244 del Código de Comercio.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO: El presidente y el vicepresidente, tienen conjuntamente las más amplias facultades de administración y disposición y especialmente quedan facultados para lo siguiente: a) Convocar las Asambleas, fijar las materias que en ellas deben tratarse, cumplir y hacer cumplir sus decisiones. b) Establecer los gastos generales de administración y planificar los negocios de la sociedad, c) Reglamentar la organización y funcionamiento de las oficinas, agencias y sucursales de la compañía y ejercer su control y vigilancia. d) Nombrar y remover el personal requerido para las actividades y negocios de la empresa, fijando Les sus remuneraciones y cuidar de que cumplan sus obligaciones. e) Contratar, cuando lo estimen conveniente, los servicios de Asesores para la realización de una o más negociaciones y operaciones sociales, estableciendo al mismo tiempo las condiciones y demás modalidades bajo las cuales éstos deberán desempeñar sus actividades. f) Constituir Apoderado o Apoderados especiales, fijándoles todas las atribuciones que fueren pertinentes en defensa de los intereses de la compañía para el caso o los casos para los cuales fueren designados. g) Elaborar el Balance, el Inventario General y estado de Pérdidas y Ganancias e informe detallado que deben presentar anualmente a la Asamblea Ordinaria sobre la administración de la compañía. h) Calcular y determinar el dividendo por distribuir entre los socios, acordar y fijar la oportunidad de su pago y establecer el monto de los aportes que creyeren convenientes para

fondos de reserva o garantía, todo lo cual someterán a la Asamblea Ordinaria para su consideración y aprobación. i) Representar a la compañía en todos los negocios y contratos con terceros en relación con el objeto de la sociedad. j) Arrendar los bienes de la compañía, aún por plazos mayores de dos (2) años. k) Abrir, movilizar y cerrar cuentas corrientes o depósitos; girar, aceptar y endosar cheques, letras de cambio o pagarés a la orden de la compañía y retirar por medio de tales instrumentos o en cualquier otra forma los fondos que la compañía la tuviere depositados en Bancos, Institutos de Créditos, Casas de Comercio, etc.) 1) Solicitar y contratar los créditos bancarios que requiera la compañía. m) Y en general, efectuar cualesquiera y todos los actos usuales y normales de gestión, administración y disposición de la compañía, con excepción de constituir a la sociedad en fiadora o avalista de obligaciones ajenas a sus propios negocios, facultad ésta que se reserva expresamente a la Asamblea de Socios.

TITULO V DEL COMISARIO

ARTICULO DECIMO TERCERO: La Compañía tendrá un Comisario, quien será elegido por la Asamblea Ordinaria de Socios y durarán cinco (5) años en sus funciones, pudiendo ser reelegidos.

ARTICULO DECIMO CUARTO: El Comisario tendrá a su cargo la fiscalización total de la contabilidad de la sociedad y ejercerá las atribuciones y funciones que le señale el Código de Comercio.

TITULO VI DE LA CONTABILIDAD, BALANCE Y UTILIDADES

ARTICULO DECIMO QUINTO: La contabilidad de la sociedad se llevará conforme a la Ley. La Junta Directiva y el Comisario cuidarán de que ella se adapte a las normas establecidas en la Legislación Mexicana.

ARTICULO DECIMO SEXTO: El ejercicio económico de la compañía se inicia el primero de enero de cada año y termina el 31 de diciembre del mismo. El primer ejercicio comienza el día de la inscripción del documento constitutivo y termina el 31 de diciembre.

ARTICULO DECIMO SEPTIMO: El día 31 de diciembre de cada año se liquidarán y cortarán las cuentas y se procederá a la elaboración del Balance correspondiente, pasándose dicho recaudo al Comisario con un (1) mes de anticipación a la Reunión de la Asamblea General de Socios. Verificado como haya sido el Balance y estado de pérdidas y ganancias, las utilidades líquidas obtenidas se repartirán así: a) Un cinco por ciento (5) para la formación de un fondo de reserva hasta alcanzar un monto equivalente al diez por ciento (10 %) del capital social. b) El remanente quedará a disposición de la Asamblea de Socios para ser distribuido en la forma que ésta resuelva, después de oída la Junta Directiva sobre el dividendo que deba repartirse a los socios. Los dividendos que no fueren cobrados en la fecha de su exigibilidad no devengarán interés alguno.

TITULO VII

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

ARTICULO DECIMO OCTAVO: En todo lo no previsto en este documento se aplicarán las disposiciones establecidas en el Código de Comercio y demás Leyes pertinentes. En este mismo acto la Asamblea Constitutiva designó para el periodo de 10 años.

- 6) ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el servicio de este curso?
- a) \$3000 b) \$3001-4000 c) \$4001-5000 d) más de \$5000
- 7) ¿Qué distancia estarías dispuesto a recorrer para llegar a la escuela donde se imparta el curso de preparación?
- a) 0-1 KM b) 1-3 KM c) 3-5 KM d) MAS DE 5 KM