

MARKETING

Tesis previa a la obtención de título de

LICENCIADO EN MARKETING

AUTOR:

Daniel Alejandro Celi Costa

TUTOR: Ing. Álex Cárdenas

Creación de un Centro de Apoyo Educativo y de Aprendizaje
cognitivo para estudiantes de bajos recursos económicos y personas
de tercera edad en Loja, Ecuador

Aprobación del Tutor

Yo Ing. Alex Oswaldo Cárdenas Rodríguez certifico que conozco al autor del presente trabajo de titulación “Creación de un Centro de Apoyo Educativo y de Aprendizaje cognitivo para estudiantes de bajos recursos económicos y personas de la tercera edad en Loja, Ecuador”, Daniel Alejandro Celi Costa, siendo el responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.

.....

Ing. Alex Oswaldo Cárdenas Rodríguez

DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certificación de Autoría

Yo, Daniel Alejandro Celi Costa declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, Reglamento y Leyes.

FIRMA AUTOR

Dedicatoria

Primeramente, a Dios, por guiarme y fortalecerme en cada paso de este largo y arduo camino.

A mi querida esposa, cuyo amor y apoyo constante han sido mi inspiración y mi fuerza en los momentos más desafiantes. Gracias por estar siempre a mi lado y creer en mis sueños.

A mi hija, que en cada paso me ha recordado la importancia de perseguir mis metas con pasión y determinación. Que este trabajo sea una prueba de que con esfuerzo y dedicación se pueden alcanzar grandes logros.

A mis padres, hermanos y familiares en general, por su incondicional respaldo, sus consejos y su amor inquebrantable, que me han formado como persona y profesional. Sin ustedes, este proyecto no hubiera sido posible.

A mis seres queridos que ya no están con nosotros, cuya memoria llevo siempre en el corazón y cuya sabiduría sigue guiándome. A ustedes, les dedico este logro con profundo respeto y gratitud.

Agradecimiento

En primer lugar, deseo expresar mi gratitud a la Universidad Internacional del Ecuador por brindarme la oportunidad de desarrollar mis estudios en un entorno de excelencia académica y por permitir que este proyecto vea la luz. Agradezco también a mis profesores, quienes con su conocimiento, dedicación y orientación me han guiado a lo largo de este camino, inculcándome valores y habilidades que han sido esenciales en mi formación profesional.

A mi querida esposa, cuyo amor, paciencia y comprensión han sido un pilar en mi vida. Gracias por estar siempre a mi lado y por creer en mí en cada momento.

A mi amada hija, cuya alegría y ternura me inspiran día a día a ser mejor y a seguir adelante con determinación.

A mis padres, gracias por su amor incondicional y por enseñarme el valor del esfuerzo y la perseverancia. Han sido mi ejemplo a seguir, y su apoyo constante ha sido el motor que me ha impulsado a alcanzar este objetivo.

A mis hermanos, tíos y demás familiares quienes con su apoyo, comprensión y compañía me han alentado en cada etapa de este proceso. Su presencia ha sido fundamental para darme la fuerza y confianza necesarias para seguir adelante.

A todos ustedes, dedico este logro con inmensa gratitud y cariño.

Índice de Contenidos

Aprobación del Tutor	II
Certificación de Autoría	III
Dedicatoria	IV
Agradecimiento	V
Índice de Contenidos.....	VI
Índice de Tablas	X
Índice de Figuras.....	XI
Resumen.....	XI
Abstract	15
Introducción	17
Justificación	21
Objetivos	24
Objetivo General.....	24
Objetivos Específicos.....	24
Desarrollo.....	25
Marco teórico	26
Capítulo Uno Fase De Empatía (empatizar)	29
1.1 Fase de Empatía del Centro de Apoyo Educativo “Camaleón”	29
1.2 Investigación Del Problema	30
1.3 Observación	31
1.4 Buyer Person	32
1.5 Mapa De Empatía	36
1.6 Investigación De Campo	41
1.6.1 Resultados:.....	41

Capítulo Dos Identificación Del Problema	59
Capítulo Tres Idea de Negocio.....	68
3.1 Técnica HMW.....	68
3.2 Brainstorming.....	69
3.3 Técnica de Selección.....	71
3.4 Idea	72
3.4.1 Viable.....	72
3.4.2 Deseable.....	73
3.4.3 Factible	73
3.5 Prototipo 1.0.....	74
3.5.1 Nombre y Marca	75
3.5.2 Formulación.....	76
3.5.3 Empaque y Presentación.....	76
3.5.4 Características del Producto	77
3.6 Propuesta de Valor	78
3.7 Modelo de Monetización	79
3.8 Lean Canvas.....	80
3.9 Análisis PESTEL	82
3.9.1 Político	82
3.9.2 Económico	83
3.9.3 Social	84
3.9.4 Tecnológico.....	85
3.9.5 Ecológico	85
3.9.6 Legal	86
3.10 Análisis PORTER	87

3.11 FODA.....	89
3.12 CAME.....	91
Capítulo Cuatro Validación de Factibilidad, Viabilidad, Deseabilidad	93
4.1 Validación De Factibilidad.....	93
4.1.1 Investigación De mercado	93
4.1.2 Planteamiento Del Mercado Objetivo	94
4.1.3 Descripción del mercado objetivo	95
4.1.4 Tamaño del mercado objetivo.....	95
4.2 Validación Del Segmento De Mercado	96
4.3 Testing (Designing Strong Experiments).....	117
4.3.1 Prototipo y Opinión Del Público.....	117
4.4 Adaptación De La Propuesta De Valor Con Perfil Del Cliente	130
4.5 Prototipo 2.0 (Mejora Del Producto)	130
4.6 Medir Datos y Análisis De Resultados de Investigación De Mercado	134
4.7 Producto Mínimo Viable	135
4.8 Landing Page/Video Comercial	135
4.9 Validación De Modelo De Monetización.....	136
Capítulo Cinco Plan De Marketing.....	138
5.1 Establecimiento De Objetivos.....	138
5.2 Estrategias De Marketing Mix (4ps).....	138
5.3 Estrategia De Marketing digital	142
5.3.1 Creación De Contenido En Redes Sociales	142
5.4 Estrategias De Diferenciación.....	144
5.5 Presupuesto De Marketing	147
Capítulo Seis Estudio Técnico y Modelo de Gestión Organizacional	149

6.1 Localización	149
6.2 Mapa De Procesos.....	150
6.2.1 Procesos Estratégicos:	150
6.2.2 Procesos Clave:.....	150
6.2.3 Procesos De Apoyo:.....	151
6.3 Diseño Organizacional	151
6.4 Diseño Del Proceso Productivo O Servicio	158
6.5 Conformación Legal	162
Capítulo Siete Evaluación Financiera	163
7.1 Inversión Inicial	163
7.2 Presupuesto De Ventas	164
7.3 Punto De Equilibrio	167
7.4 Estados Financieros.....	167
7.5 Indicadores Financieros	171
Capítulo Ocho Plan De Marketing 2.0.....	173
8.1.Neuromarketing	173
8.1.1 Plan De Neuromarketing 1	173
8.1.2 Plan De Neuromarketing 2	175
8.2 Propuesta Below The Line	176
Conclusiones	178
Recomendaciones	179
Bibliografía	180
Anexos	181

Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Presupuesto de Marketing para el centro de aprendizaje CAMALEON</i>	<i>147</i>
<i>Tabla 2 Director General.....</i>	<i>153</i>
<i>Tabla 3 Secretaria.....</i>	<i>154</i>
<i>Tabla 4 Contador</i>	<i>154</i>
<i>Tabla 5 Psicólogo Educativo</i>	<i>155</i>
<i>Tabla 6 Educador Parvulario.....</i>	<i>155</i>
<i>Tabla 7 Terapista de Lenguaje.....</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 8 Terapista Geriátrico</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 9 Personal de Marketing</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 10 Personal de Limpieza</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 11 Inversión Inicial.....</i>	<i>163</i>
<i>Tabla 12 Presupuesto de ventas.....</i>	<i>165</i>
<i>Tabla 13 Presupuesto de ventas proyectado</i>	<i>166</i>
<i>Tabla 14 Punto de Equilibrio.....</i>	<i>167</i>
<i>Tabla 15 Punto de Equilibrio.....</i>	<i>167</i>
<i>Tabla 16 Estado de Costos.....</i>	<i>168</i>
<i>Tabla 17 Estado de Perdidas y Ganancias</i>	<i>168</i>
<i>Tabla 18 Estado Flujo de Caja</i>	<i>170</i>

Índice de Figuras

<i>Figura 1. Buyer person padres de niños</i>	32
<i>Figura 2. Buyer person adulto mayor</i>	34
<i>Figura 3. Mapa de empatía padres de niños</i>	37
<i>Figura 4. Mapa de empatía adulto mayor</i>	39
<i>Figura 5. Actividades diarias</i>	42
<i>Figura 6. Nuevas cosas que le gustaría hacer</i>	43
<i>Figura 7. Actividades educativas</i>	45
<i>Figura 8- Actividades útiles</i>	46
<i>Figura 9. Comodidad para aprender</i>	48
<i>Figura 10. Características del lugar para aprender</i>	49
<i>Figura 11. Qué necesita la comunidad</i>	50
<i>Figura 12. Edad de los niños</i>	51
<i>Figura 13. Actividades que les gusta</i>	52
<i>Figura 14. Actividades o juegos para aprender</i>	53
<i>Figura 15. Tipo de clases que les gustaría</i>	54
<i>Figura 16. Preguntas en la escuela</i>	55
<i>Figura 17. Facilidad de tareas</i>	56
<i>Figura 18. Gustos en la escuela</i>	57
<i>Figura 19. Características del lugar ideal</i>	58
<i>Figura 20. Customer Journey Map de Centro de Apoyo educativo Camaleón</i>	63
<i>Figura 21. Árbol de problemas de los grupos objetivos</i>	65
<i>Figura 22. Brainstorming</i>	69
<i>Figura 23. Prototipo 1.0</i>	74
<i>Figura 24. Representación 3D del centro de apoyo educativo</i>	74

<i>Figura 25. Business Model Canvas de Centro de Apoyo educativo Camaleón</i>	81
<i>Figura 26. Análisis FODA de Centro de Apoyo educativo Camaleón</i>	89
<i>Figura 27. Análisis CAME de Centro de Apoyo educativo Camaleón</i>	91
<i>Figura 28. Distribución de población vulnerable en Loja</i>	95
<i>Figura 29. Acceso a Programas Educativos en áreas Rurales de Loja</i>	97
<i>Figura 30. ¿Qué edad tiene?</i>	99
<i>Figura 31. ¿Cuál es la actividad que realiza a diario?</i>	100
<i>Figura 32. ¿Estaría de acuerdo con la creación de un Centro de Aprendizaje Cognitivo para adultos mayores en la ciudad de Loja?</i>	101
<i>Figura 33. ¿Qué actividades le gustaría que se realicen en el Centro de Aprendizaje antes mencionado?</i>	102
<i>Figura 34. ¿Le gustaría aprender sobre temas de tecnología?</i>	103
<i>Figura 35. ¿Le gusta trabajar en equipo?</i>	104
<i>Figura 36. ¿Cómo le gustaría que sea el Centro de Aprendizaje?</i>	105
<i>Figura 37. ¿En qué lugar le gustaría que sea el Centro de Aprendizaje?</i>	106
<i>Figura 38. ¿Compartiría este proyecto con sus amigos o conocidos cercanos?</i>	107
<i>Figura 39. ¿Qué edad tiene su hijo/representado?</i>	108
<i>Figura 40. ¿Cómo describiría la dinámica educativa adecuada para su hijo/representado?</i>	109
<i>Figura 41. ¿Cuál es la asignatura favorita de su hijo/representado?</i>	110
<i>Figura 42. ¿Qué actividades extracurriculares le gustan a su hijo/representado?</i>	111
<i>Figura 43. ¿Considera necesaria la creación de un centro de aprendizaje cognitivo en su comunidad?</i>	112
<i>Figura 44. ¿Cuál es el principal obstáculo para el aprendizaje de su hijo/representado actualmente?</i>	113

<i>Figura 45. ¿Cuál sería el horario adecuado para el funcionamiento del centro?</i>	<i>114</i>
<i>Figura 46. ¿Estaría dispuesto a participar en actividades o dirigidos a padres.....</i>	<i>115</i>
<i>Figura 47. ¿Cómo considera que la creación de este centro beneficiaría a su hijo/representado?</i>	<i>116</i>
<i>Figura 48. ¿Cuál es su edad?.....</i>	<i>119</i>
<i>Figura 49. ¿Cuál es su nivel educativo?</i>	<i>120</i>
<i>Figura 50. ¿Qué tipo de actividades educativas considera más necesarias para los niños de escasos recursos?.....</i>	<i>121</i>
<i>Figura 51. ¿Qué tipo de actividades beneficiarían más a los adultos mayores?</i>	<i>122</i>
<i>Figura 52. ¿Conoce algún programa similar en su comunidad?</i>	<i>124</i>
<i>Figura 53. ¿Cuáles son las principales barreras para acceder a programas educativos en su comunidad?.....</i>	<i>125</i>
<i>Figura 54. ¿Qué días le parecen más convenientes para participar en actividades del centro?</i>	<i>126</i>
<i>Figura 55. ¿Qué horarios le parecen más convenientes para participar?</i>	<i>127</i>
<i>Figura 56. ¿Considera importante que el centro ofrezca servicios gratuitos o de bajo costo?</i>	<i>128</i>
<i>Figura 57. ¿Participaría activamente en actividades o talleres organizados por el centro?</i>	<i>129</i>
<i>Figura 58. Interior del Centro de Aprendizaje (Toma I).</i>	<i>131</i>
<i>Figura 59. Interior del Centro de Aprendizaje (Toma II).</i>	<i>132</i>
<i>Figura 60. Exterior del Centro de Aprendizaje (Toma I)</i>	<i>133</i>
<i>Figura 61. Exterior del Centro de Aprendizaje (Toma II)</i>	<i>133</i>
<i>Figura 62. Código QR sobre el Centro de Aprendizaje Camaleón.</i>	<i>136</i>
<i>Figura 63. Código QR Información Centro de Aprendizaje Camaleón</i>	<i>136</i>

<i>Figura 64. Mapa de procesos del Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEON</i>	<i>151</i>
<i>Figura 65. Organigrama del Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEON</i>	<i>152</i>
<i>Figura 66. Flujograma del Proceso de Atención en el Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEON</i>	<i>160</i>
<i>Figura 67. Proceso de Ventas y Captación de Clientes.</i>	<i>160</i>

Resumen

El presente trabajo de Titulación propone la creación de un Centro de Apoyo Educativo y de Aprendizaje Cognitivo dirigido a estudiantes de bajos recursos económicos y adultos mayores en la ciudad de Loja. La iniciativa surge como respuesta a las brechas educativas y sociales que afectan a estos grupos, quienes enfrentan limitaciones en el acceso a refuerzo académico y estimulación cognitiva.

El proyecto se desarrolló mediante la metodología de Design Thinking, iniciando con una fase de investigación que incluyó observación directa, entrevistas y herramientas como buyer persona y mapa de empatía. Esto permitió identificar problemáticas como bajo rendimiento académico, dificultades de aprendizaje, escasez de recursos tecnológicos y limitada estimulación cognitiva en adultos mayores.

A partir de este análisis se diseñó el Centro de Apoyo Educativo “Camaleón”, concebido como un espacio flexible que brinda acompañamiento educativo personalizado y programas accesibles. La propuesta fue evaluada mediante herramientas estratégicas como Lean Canvas, análisis PESTEL, PORTER y FODA, además de una investigación de mercado que incluyó encuestas y pruebas de prototipo.

Los resultados evidenciaron aceptación del servicio y permitieron validar la viabilidad técnica y financiera del proyecto. Se concluye que la implementación del centro representa una alternativa sostenible que combina impacto social y viabilidad económica, contribuyendo al fortalecimiento educativo y cognitivo de poblaciones vulnerables en la ciudad de Loja.

Palabras Clave Neuromarketing, Redes sociales, Aprendizaje Cognitivo

Abstract

This degree project proposes the creation of an Educational Support and Cognitive Learning Center aimed at low-income students and older adults in the city of Loja. The initiative arises in response to the educational and social gaps that affect these groups, who face limitations in accessing academic support and cognitive stimulation.

The project was developed using the Design Thinking methodology, beginning with a research phase that included direct observation, interviews, and tools such as buyer persona and empathy mapping. This process allowed the identification of issues such as low academic performance, learning difficulties, lack of technological resources, and limited cognitive stimulation among older adults.

Based on this analysis, the Educational Support Center “Camaleón” was designed as a flexible space that provides personalized educational support and accessible programs. The proposal was evaluated using strategic tools such as Lean Canvas, PESTEL, Porter, and SWOT analyses, in addition to a market research process that included surveys and prototype testing.

The results showed acceptance of the service and validated the technical and financial feasibility of the project. It is concluded that the implementation of the center represents a sustainable alternative that combines social impact and economic viability, contributing to the educational and cognitive development of vulnerable populations in the city of Loja.

Keywords: Neuromarketing, Social Media, Cognitive Learning.

Introducción

El presente tema de investigación se desarrolla en el sentido de que es importante destacar que hoy en día, la educación se constituye una herramienta fundamental para el desarrollo integral de las personas y el desarrollo de las sociedades en diversos aspectos. Sin embargo, en muchas comunidades, mayormente en sectores vulnerables, los niños y adultos mayores carecen de acceso a programas educativos de calidad que potencien sus habilidades cognitivas.

En este contexto en la ciudad de Loja, esta realidad es evidente, particularmente entre los sectores de bajos recursos, donde la falta de oportunidades educativas limita su desarrollo y bienestar.

Es así que se propone la creación de una institución educativa que se enfoque en el aprendizaje cognitivo para niños de escasos recursos y adultos mayores en la ciudad de Loja y de esa manera cerrar esta brecha.

El aprendizaje cognitivo no solo mejora el rendimiento académico en el caso de los niños, sino que también es una estrategia efectiva para la estimulación y el fortalecimiento de las funciones mentales en adultos mayores, ayudándoles a mantenerse activos e independientes.

Según el psicólogo estadounidense David Ausubel, “el aprendizaje cognitivo se refiere a la adquisición, retención y utilización de conocimientos, y ocurre principalmente a través de la asimilación de nueva información con estructuras cognitivas ya existentes”.

Este proyecto investigativo está fundamentado en la necesidad de implementar programas inclusivos, los mismos que atiendan a estos grupos vulnerables, en un contexto en el que las políticas públicas y los recursos disponibles no siempre satisfacen sus necesidades educativas. Al crear un espacio de aprendizaje especializado se brindará atención focalizada, la cual se adaptará a las particularidades de cada grupo y se logrará ofrecer un espacio de desarrollo seguro y enriquecedor.

Es importante traer a colación que uno de los derechos fundamentales consagrados en la Constitución, es el interés superior del niño, por ende, para los niños de escasos recursos, la educación no solo es una herramienta de aprendizaje académico, sino también una vía para romper el ciclo de pobreza que muchas veces limita su progreso. En un entorno adecuado, pueden mejorar sus habilidades cognitivas, lo que se traduce en un mayor rendimiento escolar y, a largo plazo, en mejores oportunidades de empleo y calidad de vida. Se debe garantizar la educación de los menores para que puedan adquirir aptitudes y destrezas que son necesarias para su adecuado desarrollo integral e intelectual.

Los adultos mayores, por otra parte, requieren de programas específicos que les ayuden a mantenerse mentalmente activos. La neurociencia ha demostrado que el cerebro mantiene la capacidad de aprender y adaptarse a lo largo de toda la vida, lo que implica que los adultos mayores pueden beneficiarse de programas de aprendizaje cognitivo. Este tipo de educación les permite no solo evitar el deterioro cognitivo, sino también experimentar una mayor satisfacción personal y una mejora en su calidad de vida. De esta manera se estará previniendo enfermedades del sistema neurosensorial que pudieran llegar a desarrollar a corto o largo plazo en el caso de no mantener su mente activa.

La ciudad de Loja ofrece un contexto ideal para el desarrollo de este proyecto investigativo debido a su cultura de apoyo a la educación, así como los grupos de personas vulnerables que necesitan de alternativas educativas inclusivas. No obstante, actualmente existen pocas iniciativas que aborden simultáneamente las necesidades de los niños y los adultos mayores, por lo que una institución educativa de este tipo sería pionera en atender a ambas poblaciones.

El diseño de esta institución educativa no solo se enfocará en la transmisión de conocimientos, sino en el desarrollo de habilidades cognitivas prácticas. Para los niños, el enfoque estará en fortalecer capacidades como la memoria, la atención, el razonamiento y el

pensamiento crítico, aspectos clave para su aprendizaje futuro. En el caso de los adultos mayores, se promoverá la estimulación cognitiva a través de actividades específicas que mantengan su mente activa y mejoren su autonomía.

Este proyecto investigativo busca, además, ofrecer servicios gratuitos o de bajo costo, con el objetivo de que los beneficiarios puedan acceder sin restricciones económicas. La sostenibilidad financiera de la institución se alcanzará mediante el apoyo de entidades gubernamentales y privadas, así como de organizaciones no gubernamentales interesadas en promover el desarrollo social y la educación en Loja.

La metodología de enseñanza se basará en modelos de educación inclusiva y adaptada, permitiendo que cada estudiante reciba una atención personalizada. Esto implica la implementación de actividades diseñadas en función de la edad y necesidades cognitivas de los niños y adultos mayores, con el propósito de maximizar los beneficios de cada sesión de aprendizaje.

A través de alianzas con universidades locales y expertos en psicología y neurociencia, se garantizará que los programas ofrecidos estén fundamentados en prácticas pedagógicas y científicas que realmente impacten en el desarrollo cognitivo. Asimismo, se prevé la capacitación continua de los educadores y profesionales de la institución para asegurar la calidad del servicio ofrecido.

Otro aspecto importante es la integración de la familia y la comunidad en el proceso educativo. Las familias de los beneficiarios tendrán la oportunidad de participar en talleres y capacitaciones, que les permitan entender mejor las necesidades cognitivas de sus familiares y puedan apoyarlos fuera del ámbito institucional.

Además de mejorar la cognición de los niños y adultos mayores, el proyecto también pretende fomentar un ambiente de integración social y respeto intergeneracional. A través de

actividades en conjunto, ambas generaciones podrán compartir experiencias y conocimientos, enriqueciendo el aprendizaje y fortaleciendo los lazos comunitarios.

En cuanto a la infraestructura, la institución será diseñada pensando en la accesibilidad y la comodidad de los usuarios. Se planea contar con áreas adecuadas para la enseñanza, espacios recreativos y zonas de descanso, con el fin de crear un ambiente que promueva tanto el aprendizaje como el bienestar emocional.

Este proyecto responde a una necesidad real en Loja y tiene el potencial de impactar positivamente en el desarrollo de la comunidad, al ofrecer soluciones educativas innovadoras que promuevan la equidad, el desarrollo cognitivo y el bienestar de sus participantes.

Justificación

La creación de una institución educativa en Loja que ofrezca aprendizaje cognitivo a niños de escasos recursos y adultos mayores se justifica plenamente en el ámbito social, pues responde a la necesidad urgente de reducir las brechas de acceso a una educación inclusiva y de calidad. En el contexto actual, los niños de bajos recursos enfrentan una serie de limitaciones que obstaculizan su desarrollo académico y social, lo que a largo plazo puede perpetuar el ciclo de pobreza en sus comunidades. Sin una intervención adecuada, estos niños corren el riesgo de crecer en un entorno que no les proporciona las herramientas necesarias para desenvolverse en un mundo cada vez más competitivo.

Por otro lado, los adultos mayores requieren programas específicos que los ayuden a mantener sus habilidades cognitivas, prevenir el deterioro mental y mejorar su calidad de vida. Sin acceso a estos programas, muchos adultos mayores pueden experimentar un aislamiento social y una pérdida de autonomía significativa, lo cual también repercute negativamente en su entorno familiar y en la comunidad en general.

En este proyecto, el aprendizaje cognitivo se convierte en una estrategia clave para abordar estos problemas. Al ofrecer programas especializados en habilidades cognitivas, se busca proporcionar a los niños herramientas fundamentales para su desarrollo intelectual, emocional y social, promoviendo una educación que no solo se centre en contenidos académicos, sino en la capacidad de pensar, resolver problemas y relacionarse de manera efectiva con los demás. Al mismo tiempo, los adultos mayores recibirán una atención personalizada que les permita mantener su independencia, su autoestima y su sentido de pertenencia en la comunidad, elementos esenciales para su bienestar y felicidad en la tercera edad. La combinación de estos servicios en una sola institución no solo es innovadora, sino que también fomenta el aprendizaje intergeneracional y fortalece los lazos sociales entre diferentes generaciones.

El problema que se investiga en esta tesis está centrado en la falta de recursos educativos inclusivos que atiendan a poblaciones vulnerables, como los niños y los adultos mayores. Actualmente, en Loja existen pocas instituciones que brinden servicios educativos accesibles y especializados para estos grupos. En el caso de los niños, las dificultades económicas de sus familias les impiden acceder a servicios de apoyo educativo y psicológico que son fundamentales para su desarrollo. Esta falta de recursos limita sus oportunidades de superar el bajo rendimiento académico y los problemas de aprendizaje, factores que en el futuro pueden traducirse en una menor inserción laboral y un ciclo de pobreza difícil de romper.

Para los adultos mayores, la falta de programas de estimulación cognitiva representa una amenaza significativa a su calidad de vida. El envejecimiento conlleva, naturalmente, una disminución en ciertas habilidades cognitivas, pero con el apoyo adecuado, es posible mantener la mente activa y en buen funcionamiento. Sin embargo, la mayoría de los adultos mayores de bajos recursos en Loja no tiene acceso a programas que les permitan mantener su salud mental y prevenir enfermedades neurodegenerativas como la demencia. Esto no solo afecta su bienestar, sino que también implica un reto para sus familias y el sistema de salud pública.

Desde el ámbito social, este proyecto justifica su relevancia al promover la inclusión educativa y la integración social de poblaciones vulnerables. Al centrarse en la estimulación cognitiva, no solo se mejoran las habilidades individuales de los beneficiarios, sino que se contribuye a la cohesión social en la ciudad de Loja. Una institución de este tipo puede ser un modelo replicable en otras localidades y contribuir a una visión más equitativa y humanitaria de la educación, en la que todas las personas, independientemente de su edad o nivel socioeconómico, tengan acceso a herramientas que potencien su desarrollo y les permitan integrarse plenamente en la sociedad.

Este proyecto también responde a la necesidad de sensibilizar a la comunidad y a las políticas públicas sobre la importancia de invertir en el desarrollo cognitivo y emocional de

niños y adultos mayores. Al establecer una institución educativa que atienda estas necesidades, se visibiliza un problema social de fondo y se brinda una solución concreta que puede servir de ejemplo para futuras políticas de inclusión educativa.

Objetivos

Objetivo General

Crear una institución educativa en la ciudad de Loja que ofrezca programas de aprendizaje cognitivo para niños de escasos recursos y adultos mayores, promoviendo su desarrollo integral y su inclusión social mediante actividades y estrategias adaptadas a sus necesidades.

Objetivos Específicos

1. Diseñar e implementar un programa de aprendizaje cognitivo dirigido a niños de bajos recursos, enfocado en fortalecer sus habilidades de memoria, atención, y pensamiento crítico, con el fin de mejorar su rendimiento académico y facilitar su integración social

2. Establecer un programa de estimulación cognitiva para adultos mayores que fomente el mantenimiento de sus capacidades mentales, previniendo el deterioro cognitivo y promoviendo su bienestar emocional y autonomía.

3. Desarrollar un modelo de educación inclusiva e intergeneracional en el que los niños y adultos mayores puedan compartir actividades que promuevan el respeto mutuo y el fortalecimiento de los lazos comunitarios, creando un ambiente de aprendizaje colaborativo y enriquecedor para ambas generaciones.

Desarrollo

El desarrollo del presente proyecto de investigación basado en la creación de un centro de apoyo educativo en Loja que imparta aprendizaje cognitivo para niños de escasos recursos y adultos mayores requiere el uso de diversas herramientas metodológicas para de esa manera asegurar su viabilidad y éxito. Una de las principales técnicas será la aplicación de entrevistas al público objetivo, es decir, niños en edad escolar en este caso a en acompañamiento de sus padres y a adultos mayores. Estas entrevistas permitirán identificar sus necesidades, intereses y expectativas, y así se garantizará que el diseño de las actividades educativas se alinea a sus realidades y preferencias. Las entrevistas se desarrollarán de forma individual, con preguntas claras y directas para facilitar la recopilación de información que sea útil.

Otra herramienta clave que se usará serán las encuestas dirigidas a las familias de los beneficiarios y a la comunidad en general. Las mismas tendrán como propósito obtener datos cuantitativos sobre la demanda potencial del proyecto, y de esa manera también evaluar el nivel de interés y disposición de la comunidad para participar en este tipo de iniciativas. Las encuestas incluirán preguntas sobre las barreras que enfrentan para acceder a la educación, la percepción de los servicios educativos actuales y su apertura a un modelo educativo inclusivo y accesible. Los datos recopilados van a proporcionar una base sólida para justificar la implementación del presente proyecto.

Además, se recurrirá al análisis de datos estadísticos disponibles a nivel local. Este análisis incluirá indicadores relacionados con la educación, la situación socioeconómica y la población adulta mayor en Loja. Los datos secundarios permitirán contextualizar el problema y destacar la relevancia del proyecto en términos de impacto social. Fuentes como el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) y estudios previos serán consultadas para complementar la información obtenida a través de las entrevistas y encuestas. Un componente crucial del desarrollo del proyecto será la búsqueda de financiamiento. Se priorizará la solicitud

de apoyo económico a entidades gubernamentales, como ministerios y municipios, que cuenten con programas de apoyo a la educación y el desarrollo social. Este proceso incluirá la presentación de propuestas formales que justifiquen la necesidad del proyecto y detallen el impacto esperado. Además, se buscará el respaldo de organizaciones no gubernamentales y organismos internacionales interesados en promover la educación inclusiva y el bienestar de poblaciones vulnerables.

Asimismo, se establecerán alianzas estratégicas con el sector privado, buscando auspiciantes que estén dispuestos a financiar o colaborar con recursos para la implementación del proyecto. Para lograr esto, se diseñará una estrategia de comunicación que destaque el impacto social de la iniciativa y el beneficio de asociarse con un proyecto de alto valor comunitario. Estas alianzas también pueden incluir donaciones en especie, como materiales

Marco teórico

Aprendizaje Cognitivo

El aprendizaje cognitivo es un proceso mediante el cual los individuos desarrollan habilidades mentales como la memoria, el razonamiento, la resolución de problemas y la toma de decisiones. Según Piaget (1972), este aprendizaje se basa en la adquisición y organización del conocimiento a través de la interacción activa con el entorno y la asimilación de nuevas experiencias en estructuras cognitivas existentes.

En este contexto se puede decir entonces que el aprendizaje cognitivo es el proceso mediante el cual las personas adquieren y estructuran conocimientos, desarrollando habilidades esenciales como la memoria, el razonamiento y la resolución de problemas. Este tipo de aprendizaje permite a los individuos interpretar, analizar y aplicar información, adaptándose a nuevos desafíos y situaciones. Es un componente clave para el desarrollo personal y profesional, ya que fomenta el pensamiento crítico y la capacidad de tomar decisiones basadas en la reflexión y la experiencia.

Estímulo Cognitivo

La estimulación cognitiva implica actividades diseñadas para mantener o mejorar las capacidades mentales, como la memoria, el lenguaje y la atención. Este tipo de estimulación es particularmente útil para niños en etapas de desarrollo y adultos mayores que buscan evitar el deterioro cognitivo. La teoría de Vygotsky (1978) sugiere que el aprendizaje se potencializa en un ambiente enriquecido que favorece la interacción y la adaptación mental.

Es una herramienta que potencia las capacidades mentales mediante actividades específicas que refuerzan la memoria, el razonamiento, la atención y el lenguaje. Es especialmente relevante en etapas como la infancia, donde el cerebro se encuentra en pleno desarrollo, y en la vejez, cuando mantener estas funciones se vuelve crucial para la calidad de vida. Este proceso contribuye a mantener la mente activa y flexible, permitiendo enfrentar desafíos cognitivos con mayor eficacia.

Desarrollo Infantil

El desarrollo infantil es un proceso integral que abarca aspectos físicos, emocionales, sociales y cognitivos, sentando las bases para un aprendizaje continuo y saludable. Durante esta etapa, los niños adquieren habilidades esenciales para su interacción con el mundo, como el lenguaje, la motricidad y la capacidad de relacionarse con otros. Un ambiente enriquecido, junto con estímulos adecuados, fomenta un crecimiento equilibrado, permitiendo que los niños desarrollen todo su potencial.

Este concepto se refiere al proceso de crecimiento y cambio físico, emocional y cognitivo de los niños. El desarrollo infantil incluye las etapas clave de aprendizaje en las que se forman habilidades básicas para la vida. Lev Vygotsky enfatiza la importancia de la interacción social en el desarrollo, ya que el conocimiento se construye a través de la participación en actividades conjuntas y el lenguaje.

Envejecimiento Activo

El concepto de envejecimiento activo es promovido por la OMS y se centra en la capacidad de las personas mayores para mantener una vida saludable, participativa y productiva a medida que envejecen. La estimulación cognitiva y el acceso a actividades educativas son elementos clave para el envejecimiento activo, ya que ayudan a los adultos mayores a preservar sus habilidades cognitivas y mejorar su calidad de vida.

El envejecimiento activo se centra en garantizar que las personas mayores puedan mantenerse saludables, independientes y productivas durante esta etapa de la vida. Esto incluye la promoción de actividades físicas, sociales y cognitivas que no solo mejoran la calidad de vida, sino que también fortalecen la autoestima y la sensación de utilidad. Es un enfoque integral que busca el bienestar físico y mental, así como la integración social de los adultos mayores.

Gerontología

La gerontología es el estudio del envejecimiento y sus efectos en el ser humano. Esta disciplina analiza cómo el envejecimiento afecta tanto el cuerpo como la mente, y propone estrategias para mejorar la calidad de vida de los adultos mayores. Las intervenciones cognitivas en adultos mayores se basan en teorías que buscan mantener su autonomía y reducir el riesgo de enfermedades neurodegenerativas.

Pues se la entiende como una disciplina que se centra en comprender el proceso de envejecimiento y su impacto en las dimensiones físicas, mentales y sociales de las personas mayores. Su propósito principal es diseñar estrategias y propuestas que mejoren la calidad de vida en esta etapa, promoviendo la autonomía, la integración social y el bienestar general. Además, busca sensibilizar a la sociedad sobre la importancia de crear entornos favorables que respondan a las necesidades específicas de los adultos mayores.

Capítulo Uno Fase De Empatía (empatizar)

1.1 Fase de Empatía del Centro de Apoyo Educativo “Camaleón”

La fase de empatía en un proyecto investigativo, particularmente se centra en el ser humano, es importante mencionar el Design Thinking, y se define como el proceso mediante el cual el investigador busca comprender profundamente las necesidades, emociones, comportamientos y perspectivas de las personas involucradas o afectadas por el problema a investigar, que en este caso serían los niños de escasos recursos y adultos mayores. Según Brown (2009), esta etapa implica "ponerse en el lugar del otro, recolectar información cualitativa y desarrollar una conexión emocional con el usuario para descubrir insights que orienten soluciones relevantes y humanizadas". Esta fase se torna esencial para garantizar que las decisiones del proyecto sean inclusivas y respondan adecuadamente a las realidades del contexto.

En el presente trabajo investigativo la fase de empatía tiene como objetivo comprender profundamente las experiencias, necesidades y aspiraciones de los beneficiarios de este proyecto, que son niños de bajos recursos y adultos mayores en la ciudad de Loja.

La empatía se desarrolla al conocer de cerca las realidades y desafíos que enfrentan estos grupos, en términos tanto de educación como de desarrollo personal y social.

Este proceso inicial es fundamental para diseñar un programa educativo que responda efectivamente a las limitaciones y expectativas de los usuarios, promoviendo un ambiente en el que se sientan comprendidos y apoyados.

Este proceso incluye la recopilación de información cualitativa a través de entrevistas, observaciones y talleres participativos, lo que permite identificar barreras específicas en el acceso a la educación y las dificultades cognitivas que enfrentan. La empatía se convierte en el eje para diseñar estrategias educativas inclusivas y humanizadas, adaptadas a las realidades

socioeconómicas y emocionales de los beneficiarios, asegurando que el proyecto responda directamente a sus contextos y expectativas.

La empatía, como base del proyecto, asegura que las soluciones propuestas estén alineadas con sus realidades, fomentando un entorno educativo que no solo transmita conocimientos, sino que también promueva inclusión, dignidad y bienestar.

1.2 Investigación Del Problema

La investigación del problema se define como el proceso sistemático mediante el cual se identifica, delimita y analiza una situación o fenómeno específico para comprender su naturaleza, causas y consecuencias. Según Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2014), este paso implica "la revisión exhaustiva de la literatura, la identificación de vacíos de conocimiento y la construcción de un marco teórico que permita contextualizar el problema dentro de una perspectiva científica". Este análisis es esencial para fundamentar y guiar el desarrollo de cualquier proyecto de investigación.

La investigación del problema en este proyecto implica explorar y documentar las dificultades específicas de acceso a recursos educativos y cognitivos para niños de bajos recursos y adultos mayores en Loja. Las investigaciones recientes y datos demográficos locales destacan que los sectores vulnerables de la población, como los niños en situación de pobreza y los adultos mayores, enfrentan serias limitaciones en términos de acceso a programas educativos de calidad. Estos obstáculos incluyen la falta de materiales de apoyo, un entorno adecuado para el aprendizaje y el acompañamiento profesional. Este estudio permite identificar la brecha entre las necesidades de estas poblaciones y los recursos actualmente disponibles, justificando así la creación de una institución que atienda estas carencias de manera integral.

Este proyecto busca la creación de un centro educativo en la ciudad de Loja enfocado en brindar apoyo al aprendizaje cognitivo para niños de escasos recursos y adultos mayores. Es así que su objetivo principal es fomentar el desarrollo integral de estos grupos vulnerables

mediante estrategias pedagógicas adaptadas a sus necesidades específicas. El mismo ofrecerá programas diseñados para potenciar habilidades cognitivas, como la memoria, la atención y el razonamiento, mientras se promueve un ambiente inclusivo y accesible. Además, el proyecto busca reducir las brechas educativas existentes en la comunidad, contribuyendo al bienestar y a la equidad social en la localidad.

1.3 Observación

Se define como una técnica de recolección de datos que permite captar, de manera directa y sistemática, los fenómenos, comportamientos o situaciones relacionadas con el objeto de estudio. Según Sampieri, Collado y Lucio (2014), "la observación implica el uso de los sentidos para obtener información en el entorno natural o controlado, con el fin de registrar datos relevantes para el análisis y la comprensión del problema". Este método se convierte en algo esencial para validar información, identificar patrones y contextualizar las dinámicas del proyecto en su entorno real.

La observación es fundamental para el proyecto de creación del centro educativo en Loja, ya que permite obtener una comprensión directa y detallada de las realidades y necesidades de los niños de escasos recursos y adultos mayores en su contexto cotidiano. Mediante la observación, se pueden identificar las dificultades cognitivas y los comportamientos de los participantes, lo que proporciona información clave para diseñar programas educativos que respondan de manera efectiva a sus desafíos. Además, esta técnica ayuda a evaluar la interacción de los beneficiarios con las metodologías propuestas, ajustando el enfoque pedagógico para asegurar la efectividad del proyecto.

Para poder comprender las condiciones en las que viven, cómo interactúan con su entorno, y cuáles son sus principales desafíos diarios, se realizan visitas a las comunidades de Loja donde habitan los niños de bajos recursos y los adultos mayores. Esta observación incluye evaluar sus espacios de convivencia, los recursos educativos a los que tienen acceso y el apoyo

familiar o social disponible. La observación ofrece una visión detallada de los factores que influyen en su aprendizaje y desarrollo cognitivo, permitiendo así poder apartar la oferta educativa para que sea realmente adecuada a sus condiciones.

1.4 Buyer Person

Figura 1

Buyer Person Padres



Nota: Elaboración propia

La imagen presentada se ajusta a un buyer person, una representación semi-ficticia de un cliente ideal utilizado para desarrollar estrategias centradas en las necesidades y deseos de un público objetivo (Mullins, 2016). En este caso, Rosa Lerma, joven madre de dos niños uno de 9 y otro de 11 años de edad, es el buyer person diseñado para entender mejor las características, aspiraciones, preocupaciones y comportamientos de un segmento de la población infantil en situación de vulnerabilidad.

El buyer person se caracterizan por reflejar el perfil completo del usuario a través de detalles como sus características demográficas, intereses, desafíos, metas y los medios que utiliza para informarse. En el caso de Rosa, se identifican varias dimensiones claves:

- **Demográficas:** Es una señora joven madre que proviene de una familia de bajos ingresos, con hijos menores. Esta información es vital para definir los tipos de productos y servicios educativos accesibles que podrían ser adecuados para ellos.
- **Dudas y necesidades:** A Rosa le preocupa cómo resolver las dudas de sus hijos, que mejoren en la escuela, y poder cortar esa continua brecha de pobreza a su familia en el futuro. Estas inquietudes reflejan una necesidad de acceso a educación de calidad y recursos que les permitan alcanzar sus aspiraciones laborales y personales.
- **Actividades y medios de comunicación:** Utiliza medios como Whatsapp, Facebook e Instagram, lo que indica que está familiarizado con la tecnología. Sus actividades diarias incluyen trabajar en las calles y hacer manualidades lo que demuestra que quiere sacar a delante a sus niños.

De acuerdo con la metodología de buyer person, estos perfiles ayudan a las organizaciones a diseñar soluciones específicas que respondan a las necesidades y motivaciones de los usuarios. En este caso, las soluciones propuestas para Rosa incluyen que sus hijos aprendan mediante tecnología, acceder a bibliotecas municipales y asistir a centros educativos gratuitos. Este enfoque permite crear estrategias más personalizadas que resuelvan los problemas del público objetivo de manera eficaz.

La imagen presenta un perfil de buyer person de una mujer adulta mayor llamada Amelia Costa, de 67 años, que vive en un contexto familiar con 3 hijos casados y un nivel educativo de licenciatura en Comunicación. Su perfil demográfico indica que tiene un ingreso mensual de \$600 y es ama de casa, lo que refleja una situación de estabilidad económica pero con limitaciones en cuanto a su independencia financiera. La información incluida en este perfil es crucial para identificar sus necesidades y comportamientos en relación con los servicios o productos que podrían ayudarla.

Figura 2
Buyer person adulto mayor



Nota: Elaboración propia

Amelia se enfrenta a varias dudas relacionadas con su bienestar y su capacidad para realizar actividades físicas. Sus preocupaciones incluyen qué tipo de actividades podrían mejorar su calidad de vida y cómo podría contribuir económicamente a su familia, ya que su meta es no ser una carga en el futuro.. Sus medios y canales preferidos incluyen el uso de radio, televisión, Facebook, WhatsApp y los contactos personales, lo que indica que está familiarizada con los medios de comunicación tradicionales y digitales. Las metas de Amelia incluyen continuar realizando actividades manuales, obtener un ingreso adicional por sus manualidades y mejorar sus habilidades cognitivas y motrices. Su solución ideal involucra realizar ejercicios que ayuden a mejorar su bienestar, recordar aprendizajes pasados mediante materiales educativos y acudir a centros de apoyo que ofrezcan actividades mentales y físicas. El perfil de Amelia es útil para diseñar programas de apoyo que integren estas soluciones y satisfagan sus inquietudes de salud, trabajo y desarrollo personal, considerando sus necesidades emocionales y físicas.

1.5 Mapa De Empatía

Figura3

Mapa de empatía padres de niños



Nota: Elaboración propia

El mapa de empatía de Rosa Lerma, una joven madre de familia de dos niños menores, ofrece una representación detallada de sus percepciones, emociones, comportamientos y expectativas dentro del entorno educativo de sus hijos. El mapa describe cómo Rosa experimenta su vida diaria en su contexto familiar y social destacando las principales preocupaciones y aspiraciones que enfrenta.

Lo que ve Rosa en su entorno social y familiar es fundamental para entender sus desafíos y aspiraciones. Observa que muchos de sus compañeros tienen oportunidades que sus hijos no pueden aprovechar, como acceso a mejores recursos educativos o más tiempo de apoyo en casa. También ve a sus hijos trabajar arduamente, lo que le genera una sensación de preocupación por las limitaciones económicas de su familia, mientras busca siempre un lugar adecuado para que puedan estudiar. Estas percepciones la llevan a desear mejorar sus propias circunstancias y que sus hijos puedan acceder a más oportunidades de aprendizaje.

En términos de lo que piensa y siente, Rosa tiene una gran ansiedad acerca del futuro educativo y laboral de sus hijos. Siente que ellos no tienen las mismas oportunidades que sus amigos, lo cual le genera inseguridad sobre sus capacidades para alcanzar el nivel educativo necesario para cumplir sus sueños. Su principal deseo es que ellos puedan destacarse en la escuela, especialmente en las materias que más les gustan, pero está preocupada por la falta de recursos y apoyo. Además, experimenta un temor constante de no haber podido continuar su educación o alcanzar una carrera universitaria.

En cuanto a lo que dice y hace, Rosa expresa su esfuerzo por superar las barreras que enfrenta. Trata de ayudar a estudiar por su cuenta a sus hijos, a pesar de las dificultades que enfrenta debido a la falta de recursos, y se esfuerza por mejorar su rendimiento académico, a pesar de las limitaciones en su entorno. También menciona que su familia tienen interés en que apoye más a sus hijos. Esta actitud refleja una resiliencia que lo lleva a buscar soluciones y alternativas para mejorar su situación.

Finalmente, el mapa también resalta los dolores y ganancias que Rosa experimenta en su vida diaria. Entre sus dolores, se encuentran el sentirse frustrado respecto a la falta de recursos económicos, el miedo a tener que perder y repetir los exámenes sus hijos, y el limitado acceso a la tecnología con la misma facilidad de otros. Sin embargo, también tiene metas claras que representan sus ganancias, como que sus hijos puedan aprobar los exámenes más fácilmente, mejorar su rendimiento académico y equilibrar sus estudios con sus pasatiempos. Estas metas reflejan una motivación constante de superación y deseo de mejorar su situación.

Este mapa de empatía proporciona una visión profunda de las necesidades, deseos y emociones de Rosa lo que puede ser útil para diseñar soluciones educativas que le ayuden a superar sus dificultades y alcanzar sus metas.

Figura 3
 Mapa de empatía adulto mayor



Nota: Elaboración propia

La imagen presenta un mapa de empatía de Amelia Costa, una mujer de 67 años, viuda y madre de tres hijos casados, con un nivel educativo en Comunicación. A través de este mapa, se pueden entender mejor sus pensamientos, emociones y las situaciones que enfrenta a diario, en particular en su vida familiar y su entorno social. Este mapa de empatía ayuda a identificar las necesidades específicas de Amelia, tanto en lo que se refiere a su bienestar emocional como a sus deseos de seguir participando activamente en la sociedad y mejorar su calidad de vida.

En cuanto a lo que ve, Amelia observa que su vida es diferente a la de otras personas debido a su edad y su situación, lo que puede hacer que se sienta limitada en comparación con otros. También se da cuenta de que muchas personas de su edad están más activas y participando en actividades que ella no puede hacer fácilmente. Ella ve a su familia trabajando duro para mantenerla y apoyarla, y esto puede generar sentimientos de dependencia o preocupación por su futuro. Por otro lado, también ve su capacidad de realizar actividades manuales en casa, lo que le da una sensación de autonomía y propósito.

En términos de lo que piensa y siente, Amelia está preocupada por su futuro y se cuestiona si podrá seguir adelante con las actividades que realiza, como el ejercicio o las manualidades. Piensa mucho en su capacidad para seguir siendo independiente y no convertirse en una carga para su familia. Siente que le gustaría contribuir de alguna manera a su hogar y mejorar su bienestar físico y emocional. Sin embargo, también experimenta una cierta ansiedad sobre su salud y su capacidad para mantener su vida activa y funcional.

Lo que dice y hace Amelia refleja su deseo de mantener una vida activa y productiva. Habla con su familia sobre la importancia de continuar con sus manualidades y de cómo le gustaría poder ayudar más. A menudo menciona sus preocupaciones sobre su futuro y su bienestar, buscando apoyo en sus hijos. Además, Amelia realiza actividades de estimulación mental como leer libros y participar en tareas manuales, lo que demuestra su deseo de mantenerse ocupada y mejorar sus habilidades.

Respecto a los dolores que enfrenta, Amelia siente que no siempre puede realizar las actividades que le gustaría debido a su edad y limitaciones físicas. Sus preocupaciones incluyen no poder seguir el ritmo de otras personas o sentirse desconectada de las actividades sociales. También se enfrenta a la incertidumbre sobre cómo contribuir económicamente a su familia o cómo mantenerse activa a nivel físico y mental. Sin embargo, sus ganancias están relacionadas con su deseo de mantenerse activa, continuar con sus pasatiempos y obtener un pequeño ingreso por su trabajo manual. Amelia también se siente motivada por la idea de mejorar su salud y su bienestar mental.

Este mapa de empatía proporciona una comprensión integral de las emociones y motivaciones de Amelia, lo que facilita la identificación de soluciones que puedan satisfacer sus necesidades y mejorar su calidad de vida.

1.6 Investigación De Campo

La investigación de campo incluye entrevistas, encuestas y reuniones con los beneficiarios y sus familias para obtener información de primera mano sobre sus necesidades y expectativas. Para los niños de bajos recursos, las entrevistas con sus familias pueden proporcionar detalles sobre los desafíos específicos que enfrentan en su entorno escolar y en casa. En el caso de los adultos mayores, la investigación de campo permite captar sus intereses en programas de estimulación cognitiva y su disposición para participar en actividades de aprendizaje. Esta investigación es fundamental para diseñar un programa que sea práctico y adaptable a sus contextos reales.

1.6.1 Resultados:

1.6.1.1 Resultados de las encuestas dirigidas a los adultos mayores

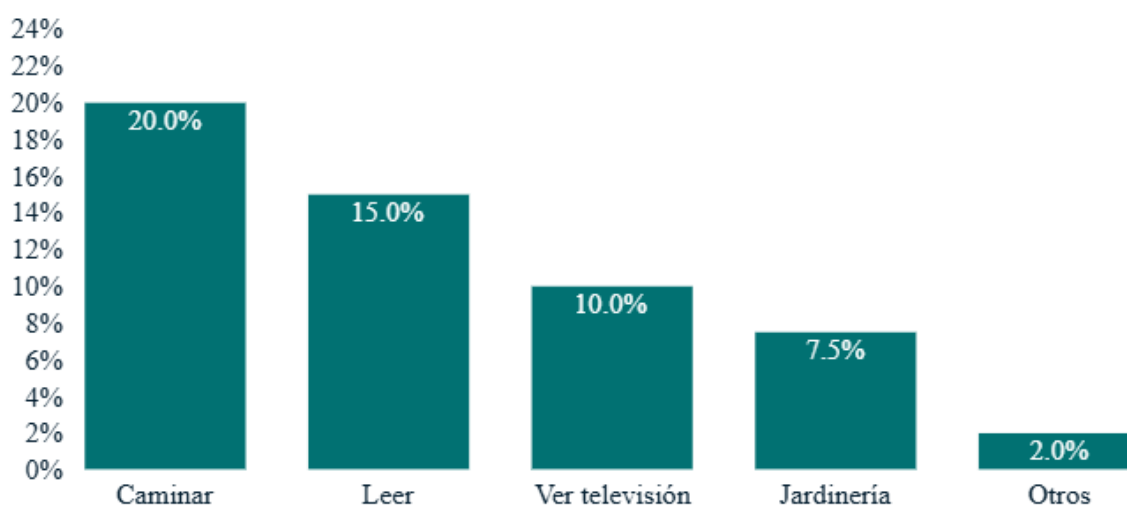
Primera pregunta: ¿Qué actividades disfruta hacer en su día a día?

Primer entrevistado: El primer entrevistado manifestó que, a su edad, ya siendo jubilado no realiza muchas actividades, solo se dedica a disfrutar y descansar.

Segundo entrevistado: La segunda entrevistada manifestó que realiza actividades de manualidades y bailoterapia para mantenerse activa.

Tercer entrevistado: El tercer entrevistado manifestó que, se dedica a realizar deporte específicamente a jugar ecuavoley con sus amigos.

Figura 4
Actividades diarias



Nota: Elaboración propia

En relación con la primera pregunta, los resultados reflejan una diversidad en las actividades diarias de los entrevistados, lo que muestra que las preferencias y rutinas de los adultos mayores varían según sus intereses y contexto personal. El primer entrevistado, al estar jubilado, expresa que su actividad principal es el descanso, lo que podría ser indicativo de un ritmo de vida más tranquilo y menos demandante, típico de quienes han dejado la vida laboral activa. En cambio, la segunda entrevistada menciona la realización de manualidades y bailoterapia, actividades que no solo le permiten mantenerse activa, sino que también pueden tener beneficios cognitivos y emocionales. Estas actividades, como la manualidad, promueven la creatividad y la motricidad fina, mientras que la bailoterapia favorece la movilidad y el bienestar emocional. Finalmente, el tercer entrevistado destaca la práctica de deportes, como

el ecuavoley, lo que sugiere una actitud más dinámica y socialmente interactiva, promoviendo tanto la salud física como la integración con su grupo social. Este contraste de respuestas pone de manifiesto la diversidad de enfoques hacia el envejecimiento activo, destacando la importancia de considerar las preferencias individuales al diseñar programas de apoyo y actividades que favorezcan el bienestar integral de los adultos mayores.

Segunda pregunta: ¿Hay algo nuevo que le gustaría aprender o mejorar, como usar tecnología o recordar cosas importantes?

Primer entrevistado: Manifestó que a su edad ya no le interesa aprender cosas tecnológicas, pero si pudiera realizar cosas relacionadas con su profesión antes de jubilarse porque aún se siente en capacidad de trabajar aun siendo jubilado.

Segundo entrevistado: Manifestó que, si se encuentra predispuesta a aprender cosas nuevas relacionadas con la tecnología, y de esa manera mantener activa su actividad cerebral haciendo juegos de memoria entre otras actividades.

Tercer entrevistado: Manifestó que sí, que siempre es bueno aprender, estar en constante actividad para sentirse bien.

Figura 5.

¿Hay algo nuevo que le gustaría aprender o mejorar, como usar tecnología o recordar cosas importantes?



Nota: Elaboración propia

En relación con la segunda pregunta, los resultados revelan una diferencia en las actitudes hacia el aprendizaje y la tecnología entre los entrevistados, lo cual refleja la diversidad de intereses y actitudes frente al envejecimiento y la educación continua. El primer entrevistado muestra una postura más conservadora respecto a la tecnología, expresando que a su edad no le interesa aprender sobre estos temas, aunque aún tiene el deseo de continuar vinculado a su área profesional previa, lo que sugiere un fuerte sentido de identidad y capacidad laboral. Este enfoque puede ser indicativo de una mentalidad más tradicional, en la que el aprendizaje se asocia más a la experiencia práctica que a las nuevas tecnologías. Por otro lado, la segunda entrevistada muestra una actitud abierta hacia el aprendizaje de nuevas habilidades, especialmente relacionadas con la tecnología, como los juegos de memoria, lo que refleja un interés por mantener su mente activa y en constante ejercicio. Este deseo de mejorar sus capacidades cognitivas a través de herramientas modernas es una muestra del potencial de adaptación de los adultos mayores y su disposición a involucrarse en la era digital. Finalmente, el tercer entrevistado también adopta una actitud positiva hacia el aprendizaje, destacando que siempre es valioso seguir aprendiendo para sentirse bien, lo que resalta la importancia de la educación continua como una herramienta para el bienestar emocional y físico. En general, estos resultados demuestran la importancia de ofrecer programas educativos que no solo respondan a las habilidades cognitivas, sino que también tomen en cuenta las diferencias individuales en las actitudes hacia el aprendizaje y la tecnología, promoviendo una educación inclusiva que fomente la motivación de los adultos mayores.

Tercera pregunta: ¿Cree que participar en actividades educativas o talleres le ayudaría a sentirse más activo o conectado con otras personas?

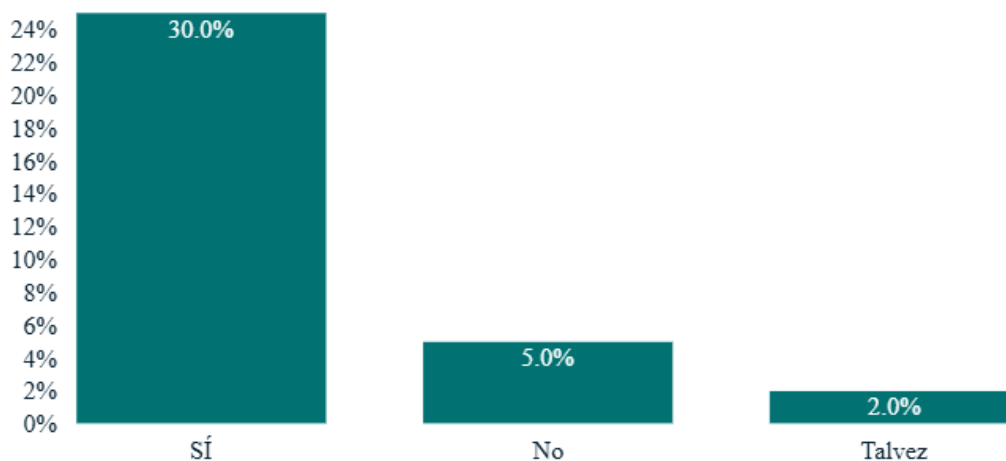
Primer entrevistado: Manifestó que por supuesto, que sería bueno que se realicen talleres para personas jubiladas en donde puedan poner en práctica sus habilidades y se les remunere con un porcentaje pequeño para cubrir gastos de movilización entre otras cosas, pero

lo importante es que se sientan útiles a pesar de ser personas mayores y jubilados, porque no es un impedimento para brindar sus servicios.

Segundo entrevistado: Manifestó que es muy importante realizar talleres en donde puedan poner en práctica manualidades, y realizar actividades de desarrollo motriz, porque les ayuda a mantenerse activos y ejercitar la mente. Así como actividades de baile terapia porque el cuerpo se debe mantener activo.

Tercer entrevistado: Efectivamente realizar actividades ayuda a mantenerse activo, es muy importante que se realicen talleres con actividades variadas para poder asistir.

Figura 6.
Actividades educativas



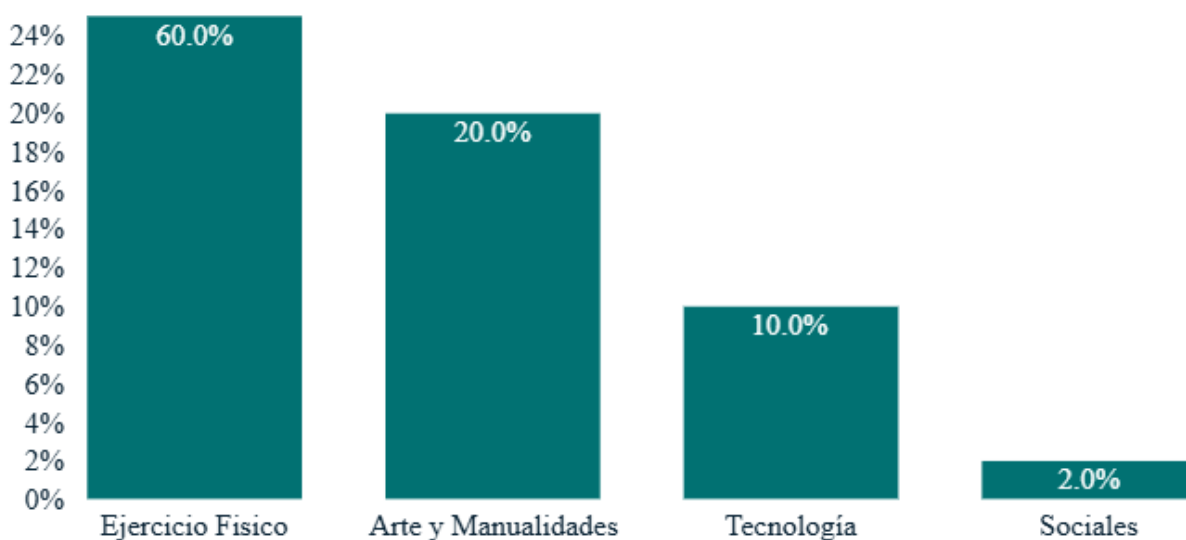
Nota: Elaboración propia

En relación con la tercera pregunta, las respuestas indican un fuerte interés por parte de los entrevistados en participar en actividades educativas o talleres, destacando el valor que le asignan a estas iniciativas para mantener su actividad física y cognitiva, así como para sentirse más conectados socialmente. El primer entrevistado enfatiza la importancia de que los talleres sean diseñados específicamente para jubilados, donde puedan poner en práctica sus habilidades y, a la vez, recibir una compensación por su participación. Esta respuesta refleja un deseo de seguir siendo útiles y activos en la sociedad, lo que también subraya la importancia de

ofrecerles oportunidades de integración social que no solo los mantengan ocupados, sino que también les den un sentido de propósito y pertenencia. El segundo entrevistado resalta la relevancia de actividades como las manualidades, el desarrollo motriz y la bailoterapia, que no solo favorecen la movilidad física, sino que también estimulan la mente, lo que destaca un enfoque integral hacia el bienestar. Esta perspectiva sugiere que los talleres deberían incluir una variedad de actividades que promuevan tanto la salud física como mental. Finalmente, el tercer entrevistado también valora la realización de talleres con actividades diversas, destacando que la variedad y accesibilidad de los mismos son clave para mantener a los adultos mayores comprometidos y activos. En conjunto, las respuestas apuntan a la necesidad de diseñar programas educativos inclusivos y adaptados a las capacidades y preferencias de los adultos mayores, que no solo fomenten la actividad física y cognitiva, sino que también refuercen su sentido de utilidad y conexión social.

Cuarta pregunta: ¿Qué tipo de actividades cree que serían más útiles o interesantes para usted?

Figura 7.
Actividades útiles



Nota: Elaboración propia

Las respuestas a la cuarta pregunta evidencian las diversas preferencias de los entrevistados en cuanto a las actividades que consideran útiles o interesantes, reflejando tanto sus intereses personales como sus necesidades socioeconómicas. El primer entrevistado sugiere actividades en las que se puedan aplicar sus conocimientos previos y que les permitan trabajar en lo que les gusta, con la posibilidad de recibir una remuneración, aunque pequeña. Esto subraya la importancia de ofrecer oportunidades que no solo fomenten la actividad intelectual o creativa, sino que también respondan a la necesidad de los jubilados de mantenerse económicamente activos, contribuyendo a su autonomía y autoestima. El segundo entrevistado, al proponer actividades de manualidades, enfatiza un interés por actividades creativas y manuales que no solo favorecen el desarrollo de habilidades motoras finas, sino que también ofrecen una vía para la expresión personal y el fortalecimiento cognitivo. Finalmente, el tercer entrevistado resalta la importancia de las actividades deportivas, específicamente aquellas que permiten la interacción social, como compartir con amigos de su misma edad. Este tipo de actividad resalta la necesidad de generar espacios que fomenten la socialización y el bienestar físico, contribuyendo tanto a la salud como a la conexión emocional con otros. En conjunto, las respuestas indican que las actividades deben ser diversificadas, adaptadas a los intereses individuales y que también tengan un componente social y funcional que permita a los adultos mayores sentirse productivos, incluidos y activos.

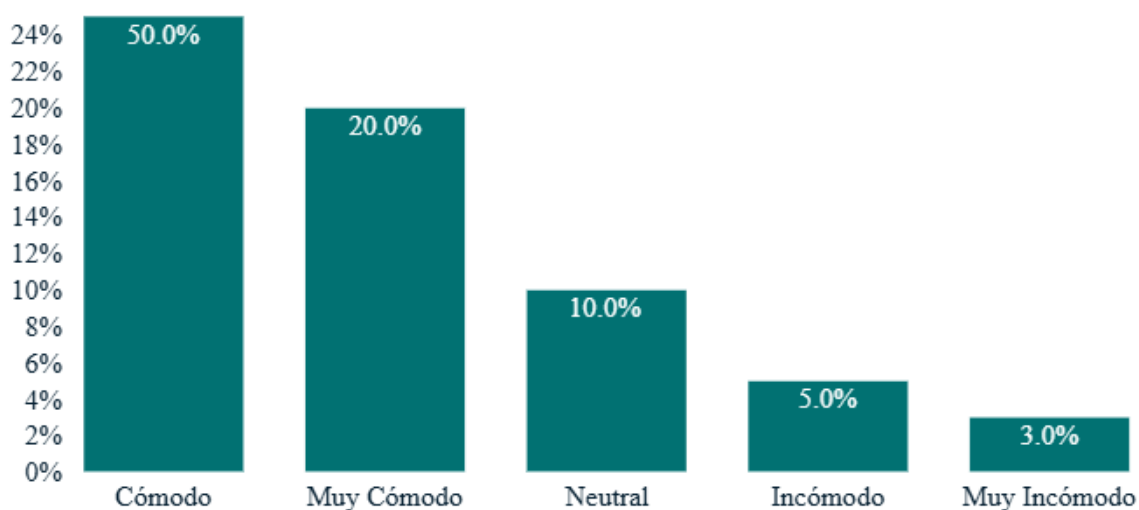
Quinta pregunta: ¿Qué tan cómodo se siente aprendiendo cosas nuevas o participando en actividades grupales?

Primer entrevistado: Muy cómodo.

Segundo entrevistado: Se siente bien de participar en actividades grupales y aprendiendo cosas nuevas.

Tercer entrevistado: Bastante cómodo porque es importante relacionarse con más personas y estar en constante actividad.

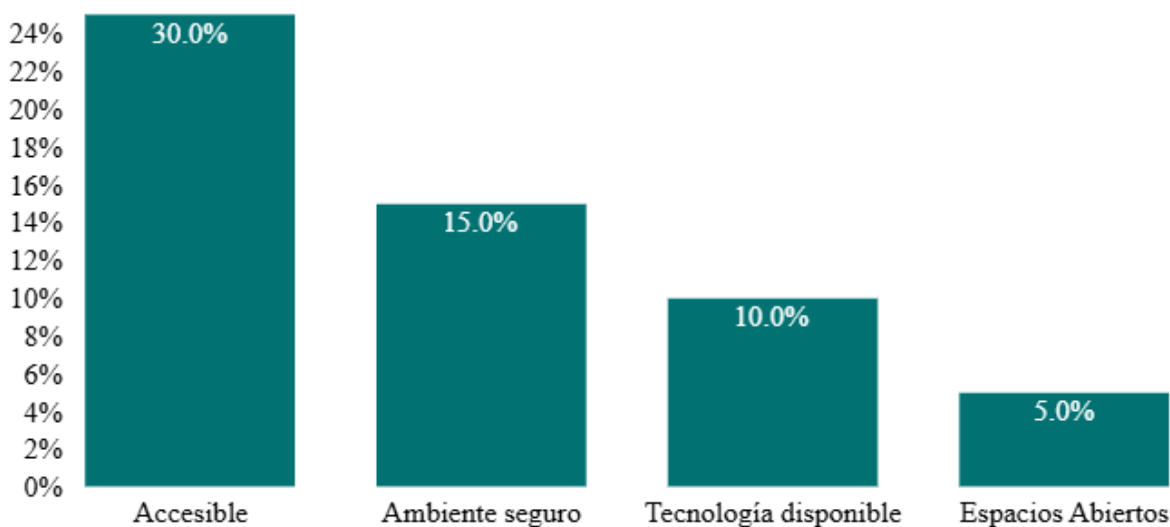
Figura 8.
Comodidad para aprender



Nota: Elaboración propia

Las respuestas a la quinta pregunta muestran una actitud generalmente positiva hacia el aprendizaje de cosas nuevas y la participación en actividades grupales, lo que sugiere una disposición favorable de los entrevistados para involucrarse en este tipo de experiencias. El primer entrevistado indica sentirse “muy cómodo”, lo que refleja una apertura total hacia el aprendizaje y las dinámicas grupales, posiblemente porque valora la interacción social y la adquisición de nuevos conocimientos. La segunda entrevistada también se muestra receptiva, destacando su bienestar al participar en actividades grupales y aprender nuevas habilidades, lo que subraya la importancia de ofrecer entornos educativos que fomenten tanto la socialización como el desarrollo personal. Finalmente, el tercer entrevistado, al manifestar sentirse “bastante cómodo”, refuerza la idea de que la participación en actividades grupales no solo es una oportunidad para aprender, sino también para mantener la conexión social y la actividad física. En conjunto, las respuestas sugieren que los adultos mayores entrevistados están dispuestos a participar en actividades educativas y grupales, lo que resalta la relevancia de diseñar programas inclusivos y colaborativos que favorezcan el aprendizaje y el bienestar social.

Figura 9.
Características del lugar para aprender



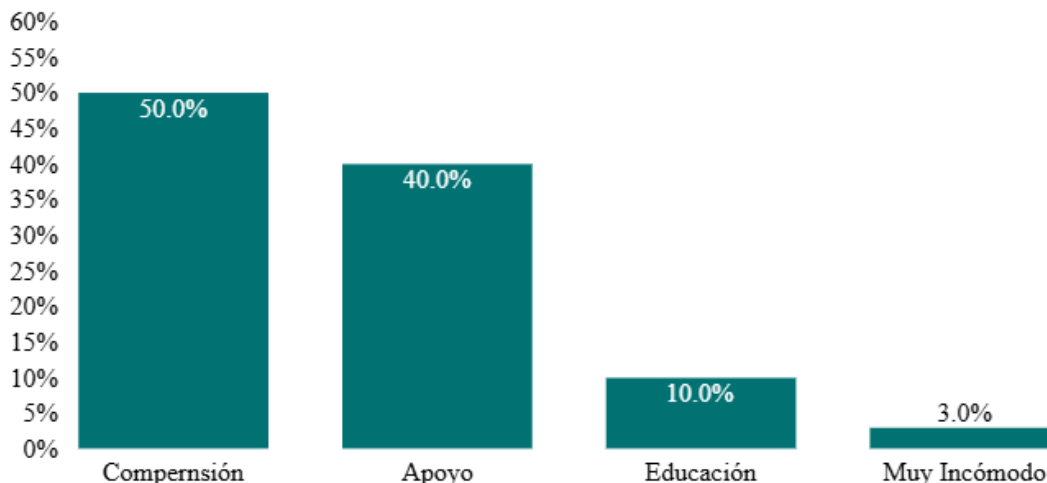
Nota: Elaboración propia

Las respuestas a la sexta pregunta revelan una clara preferencia por espacios que favorezcan la accesibilidad, el confort y un entorno libre de estrés, lo cual es crucial para el bienestar de los adultos mayores. El primer entrevistado menciona que el lugar debe estar en el centro, pero también contar con opciones en las afueras para facilitar el acceso a más personas, lo que sugiere la importancia de la ubicación estratégica y la flexibilidad en cuanto a la accesibilidad del centro educativo. El segundo entrevistado subraya que el espacio debería ser amplio y al aire libre, lo que refleja una preferencia por un entorno natural y relajante, alejado del estrés urbano y la contaminación, lo que podría contribuir al bienestar emocional y físico. Finalmente, el tercer entrevistado también destaca la importancia de los espacios al aire libre y en las afueras, lo que refuerza la idea de que un entorno natural puede fomentar una mayor participación y comodidad en las actividades. En conjunto, las respuestas indican que los adultos mayores prefieren lugares tranquilos, amplios y accesibles que les permitan aprender y socializar en un ambiente relajado, lo que debería ser considerado al diseñar el

espacio físico del centro educativo para maximizar la efectividad y el confort de los participantes.

Figura 10.

Qué necesita la comunidad



Nota: Elaboración propia

Las respuestas a la séptima pregunta reflejan diversas percepciones sobre lo que falta en la comunidad para mejorar el apoyo a las personas mayores. El primer entrevistado señala que lo que más se necesita es comprensión y sensibilización por parte de las generaciones más jóvenes hacia los adultos mayores, lo que destaca una preocupación por la falta de empatía y respeto en las interacciones intergeneracionales.

Esta respuesta sugiere que, para mejorar el bienestar de los adultos mayores, es fundamental fomentar una cultura de respeto y solidaridad entre todas las edades.

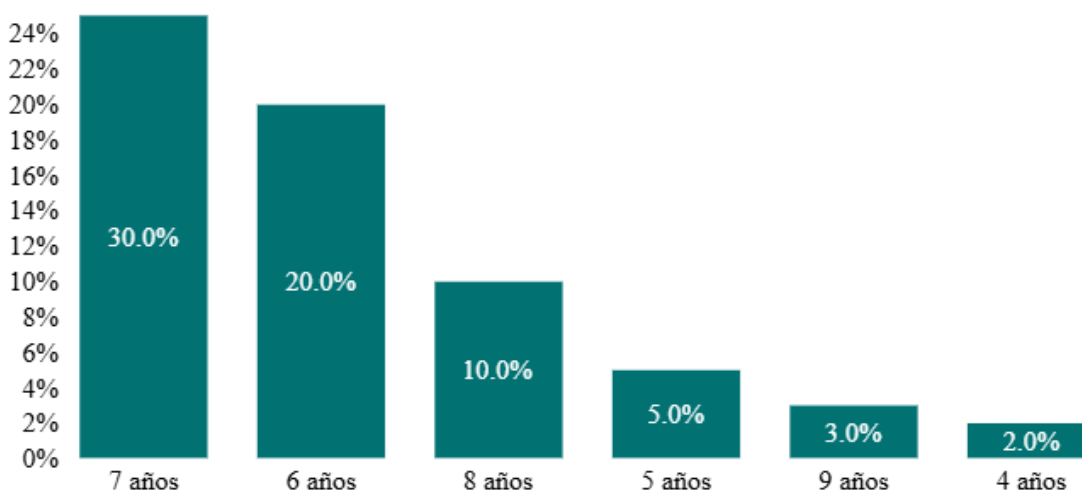
El segundo entrevistado enfatiza la importancia del apoyo, la ayuda y la solidaridad de la comunidad, lo que resalta una carencia de redes de apoyo estructuradas que ayuden a los adultos mayores a mantenerse integrados socialmente y a recibir el acompañamiento necesario en su vida diaria. Finalmente, el tercer entrevistado menciona que hace falta educación, señalando que los valores han disminuido en la sociedad local y que sería crucial fomentar una mayor conciencia sobre el respeto y el cuidado hacia los adultos mayores. Esta respuesta resalta

la necesidad de fortalecer los valores comunitarios a través de la educación y la sensibilización. En conjunto, las respuestas apuntan a la importancia de crear una comunidad más inclusiva y empática, donde los adultos mayores no solo reciban apoyo práctico, sino también el respeto y la comprensión que favorecen su integración y bienestar social.

1.6.1.2 Resultados

Figura 11.

Edad de los niños



Nota: Elaboración propia

Las respuestas indican que los niños representados en la encuesta se encuentran dentro del rango de 4 a 10 años, con una distribución bastante equitativa en edades cercanas.

La presencia de niños de 5 a 8 años sugiere que este grupo etario podría estar en una etapa crítica de desarrollo cognitivo, donde la intervención educativa tiene un impacto significativo.

A esta edad, los niños están comenzando a consolidar habilidades básicas, como la lectura, escritura, y resolución de problemas.

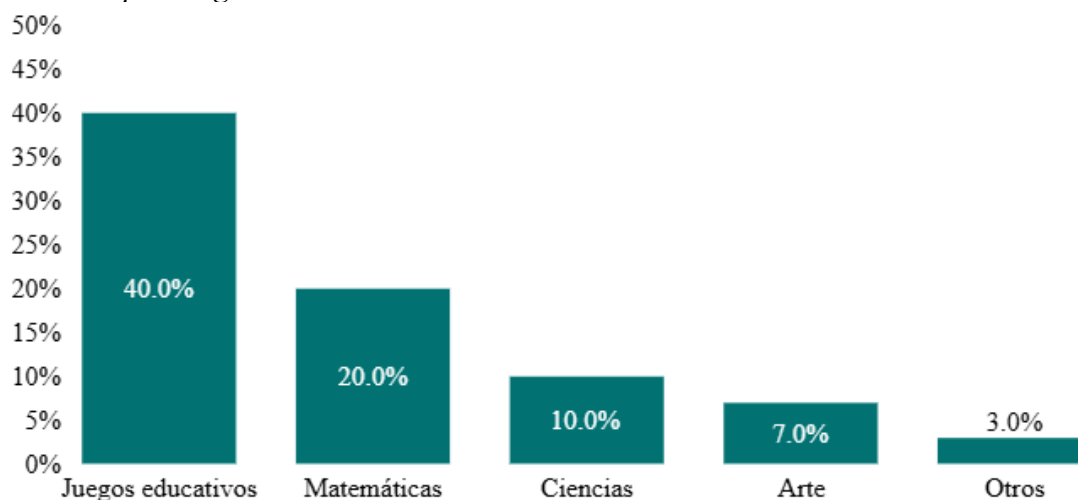
La intervención en esta etapa temprana es fundamental, especialmente en familias de escasos recursos, ya que puede influir en el rendimiento académico a futuro y en la inclusión social. Además, las respuestas muestran una diversidad de edades dentro del rango, lo que

resalta la necesidad de adaptar los programas educativos a las diferentes etapas de desarrollo de los niños, teniendo en cuenta las particularidades cognitivas y emocionales de cada edad.

Segunda pregunta: ¿Qué es lo que más le gusta aprender a su hijo en la escuela y por qué?

Figura 12.

Actividades que les gusta



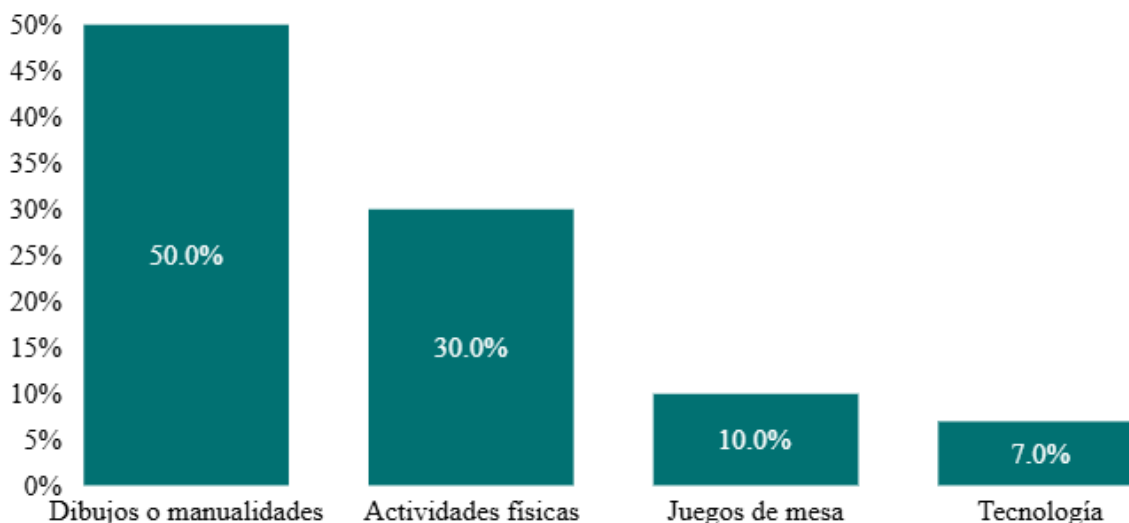
Nota: Elaboración propia

Las respuestas muestran una diversidad de intereses entre los niños, lo que sugiere que cada uno tiene afinidades particulares por áreas del conocimiento que despiertan su curiosidad. El primer entrevistado resalta el gusto por las matemáticas, lo que indica que el niño tiene una predisposición hacia el razonamiento lógico y abstracto, habilidades esenciales para el desarrollo cognitivo. La preferencia por la lengua y literatura mencionada por el segundo entrevistado refleja un interés por la comunicación y creatividad, lo que puede fomentar la expresión verbal y escrita, importantes para el desarrollo de la identidad y la autoestima. Finalmente, el tercer entrevistado menciona el interés por las ciencias, especialmente por los animales, lo que apunta a una curiosidad natural por el mundo que los rodea, lo que puede ser aprovechado para promover el aprendizaje de la naturaleza y las ciencias aplicadas. Este panorama diverso resalta la necesidad de ofrecer enfoques pedagógicos variados, que no solo se ajusten a los intereses individuales, sino que también fomenten el desarrollo integral de los

niños, aprovechando sus pasiones y curiosidades para mantener su motivación y participación activa en el proceso educativo.

Figura 13.

Actividades o juegos para aprender



Nota: Elaboración propia

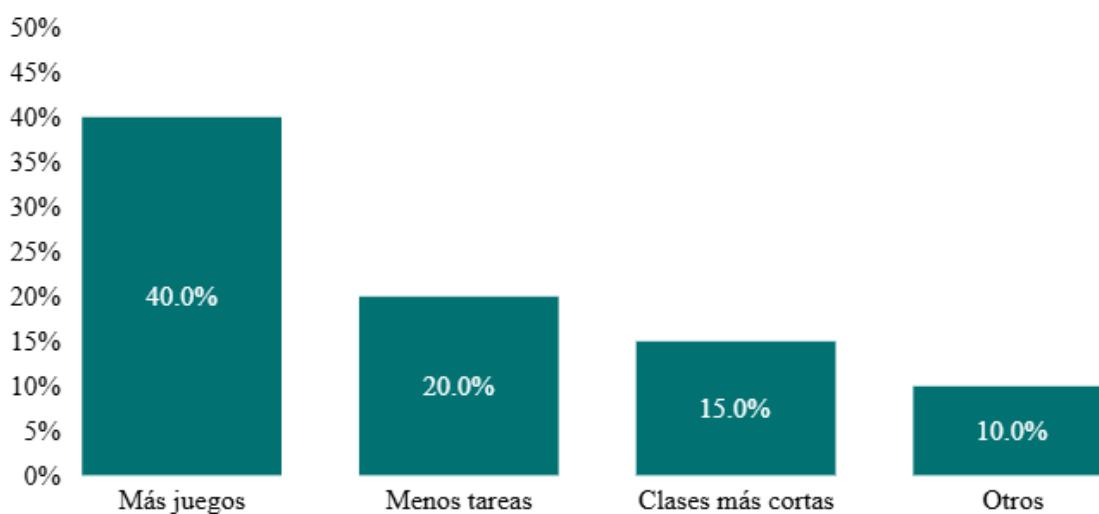
Las respuestas muestran que los niños utilizan actividades lúdicas como una herramienta fundamental para mejorar su comprensión de las clases, lo que resalta la efectividad del aprendizaje a través del juego. El primer entrevistado menciona juegos de matemáticas con números, lo que indica que los juegos estructurados ayudan a los niños a practicar habilidades numéricas y mejorar su razonamiento lógico de manera divertida y dinámica. La preferencia del segundo entrevistado por juegos de palabras y lectura sugiere que el aprendizaje basado en el lenguaje favorece la comprensión lectora y la adquisición de vocabulario, habilidades esenciales para el desarrollo académico. Finalmente, el tercer entrevistado indica que los juegos educativos sobre animales y naturaleza son útiles para su aprendizaje, lo que destaca cómo los juegos interactivos pueden ayudar a los niños a conectar la información con su entorno real, haciendo el aprendizaje más significativo y accesible. En conjunto, estas respuestas evidencian la importancia de integrar juegos y actividades

interactivas en el proceso educativo, ya que no solo hacen el aprendizaje más entretenido, sino que también facilitan la comprensión y retención de los conceptos enseñados, especialmente para los niños de escasos recursos, quienes pueden beneficiarse enormemente de métodos didácticos innovadores.

Cuarta pregunta: Si pudiera cambiar algo de las clases de su hijo, ¿qué cambiaría?

Figura 14.

Tipo de clases que les gustaría



Nota: Elaboración propia

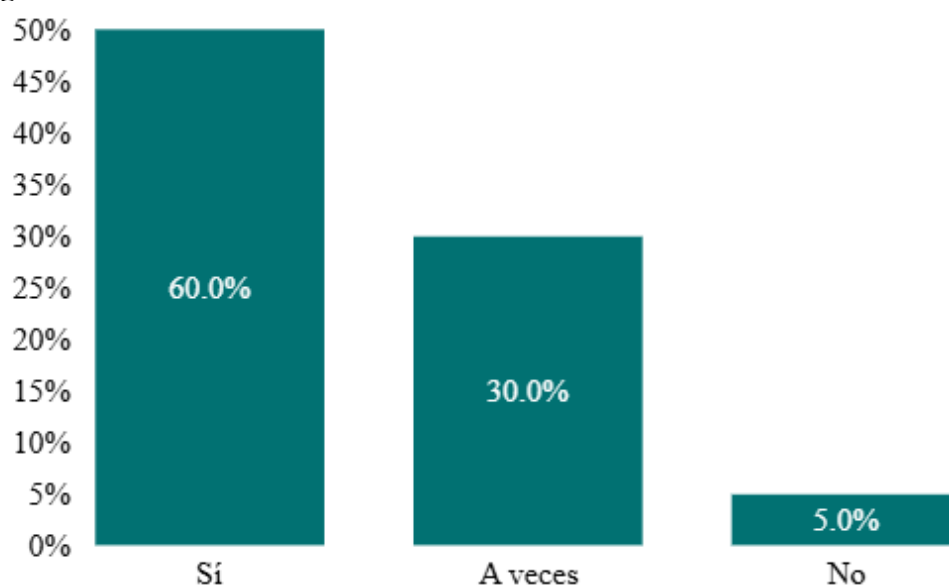
Las respuestas sugieren un deseo de que el proceso educativo sea más dinámico e interactivo. El primer entrevistado menciona la inclusión de más actividades prácticas, lo que indica que el aprendizaje experiencial es visto como un componente valioso para la comprensión de los conceptos, especialmente en niños de edades tempranas. Las actividades prácticas permiten que los niños puedan experimentar de manera concreta lo que aprenden, facilitando la retención de información. El segundo entrevistado destaca la importancia de incorporar más tiempo para juegos y actividades al aire libre, lo que resalta la necesidad de equilibrar la enseñanza formal con actividades que favorezcan el desarrollo físico y emocional de los niños, contribuyendo a una educación más integral. Finalmente, el tercer entrevistado

señala la incorporación de más tecnología en las clases, lo que refleja una percepción de que el uso de herramientas tecnológicas puede enriquecer el aprendizaje, hacer las clases más atractivas y fomentar la interacción digital, algo cada vez más relevante en la educación moderna. En conjunto, las respuestas sugieren que los padres valoran enfoques educativos que ofrezcan un balance entre teoría y práctica, que promuevan la interacción física y mental, y que aprovechen las tecnologías para hacer el aprendizaje más atractivo y efectivo.

Quinta pregunta: ¿Su hijo se siente cómodo cuando tiene que hacer preguntas o pedir ayuda en clase?

Figura 15.

Preguntas en la escuela



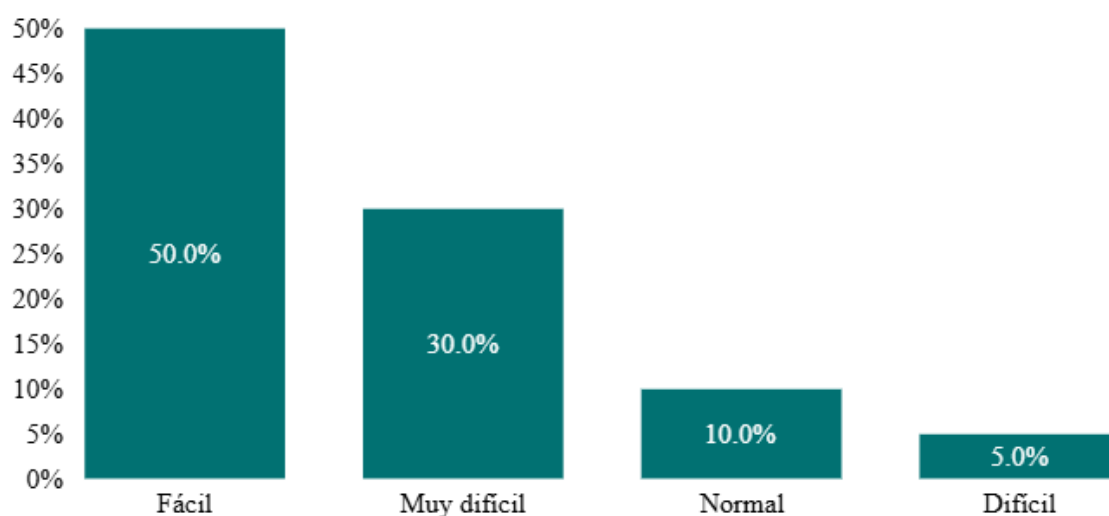
Nota: Elaboración propia

Las respuestas indican que, en general, los niños tienen una actitud positiva hacia la realización de preguntas en clase, aunque con algunas variaciones. El primer entrevistado muestra que su hijo tiene una disposición abierta a pedir ayuda cuando la necesita, lo cual es positivo, ya que refleja confianza en el entorno educativo. El segundo entrevistado sugiere que su hijo, aunque en ocasiones prefiere intentar resolver las tareas por sí mismo, podría beneficiarse de una mayor comodidad al pedir ayuda, lo que podría indicar la necesidad de crear un ambiente más inclusivo y de apoyo. Finalmente, el tercer entrevistado revela que su

hijo se siente muy cómodo interactuando con el maestro, lo que señala una relación positiva con el docente y un ambiente de aprendizaje receptivo. Este panorama sugiere que las aulas deben fomentar la interacción abierta y la resolución de dudas, creando espacios donde los niños se sientan cómodos al pedir ayuda.

Sexta pregunta: ¿Qué tan difícil o fácil le parecen las tareas y actividades que hace su hijo en la escuela?

Figura 16.
Facilidad de tareas

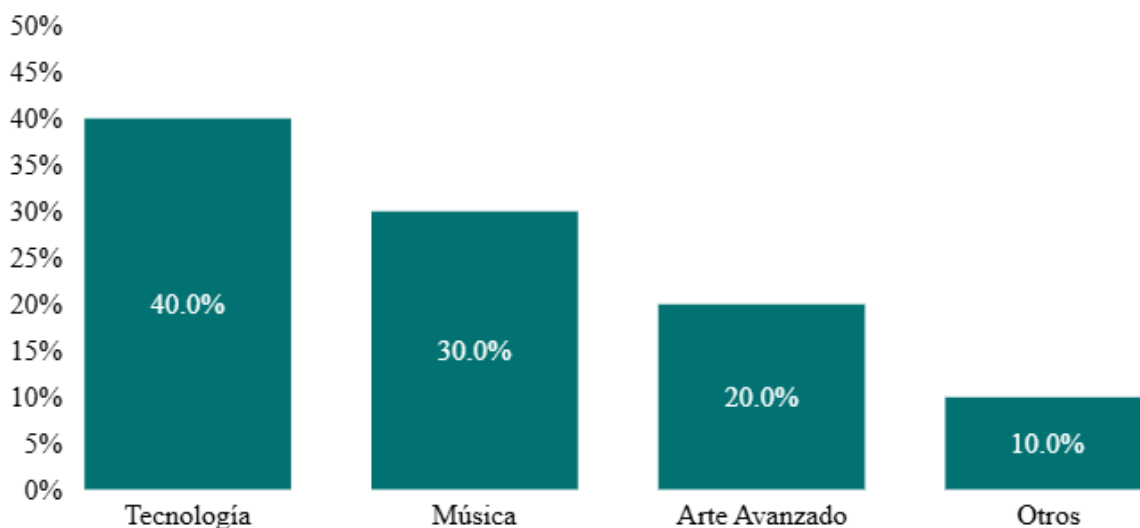


Nota: Elaboración propia

Las respuestas sugieren que, en general, los niños se sienten cómodos con las tareas escolares, aunque algunos encuentran ciertos desafíos en áreas específicas. El primer entrevistado señala que las tareas son fáciles para su hijo, lo que podría indicar que el nivel de dificultad está bien ajustado a sus capacidades. Sin embargo, el segundo entrevistado menciona dificultades en matemáticas, lo que señala un área donde el niño podría necesitar apoyo adicional. El tercer entrevistado sugiere que, aunque las tareas son fáciles, algunas requieren más tiempo, lo que puede indicar que el niño necesita un ritmo de trabajo más personalizado. Esto resalta la importancia de ajustar las tareas al ritmo y estilo de aprendizaje de cada niño para garantizar que todos puedan participar activamente y sentirse exitosos.

Séptima pregunta: ¿Qué le gustaría aprender a su hijo en su escuela?

Figura 17.
Gustos en la escuela



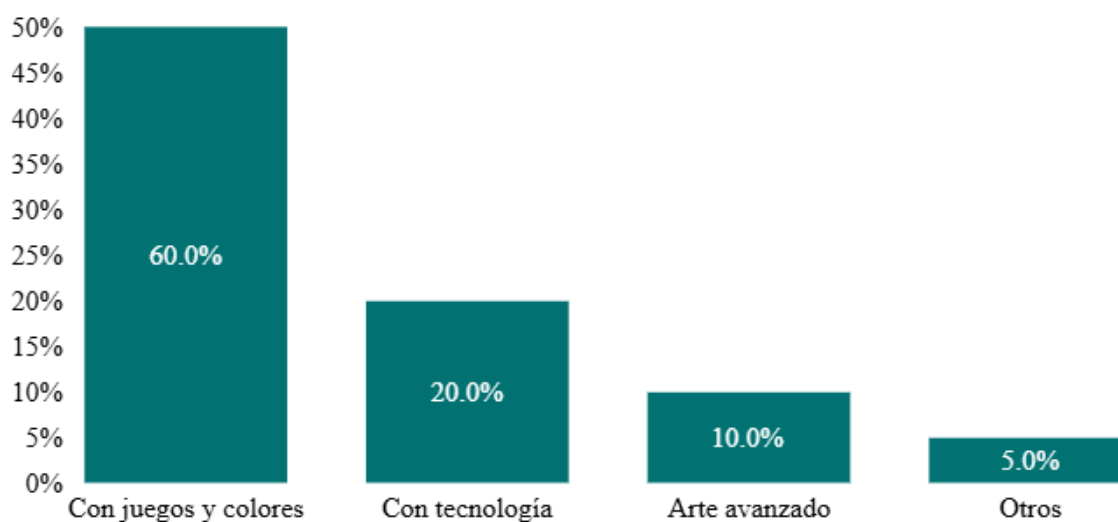
Nota: Elaboración propia

Las respuestas indican que los padres ven áreas de conocimiento adicionales que podrían enriquecer la educación de sus hijos fuera del currículo tradicional. El primer entrevistado menciona la importancia de aprender más sobre tecnología, lo que refleja la creciente necesidad de preparación en un mundo digital y tecnológico. El segundo entrevistado subraya la educación ambiental, lo que sugiere un deseo de que los niños desarrollen conciencia sobre el cuidado del medio ambiente y temas ecológicos. Finalmente, el tercer entrevistado plantea la enseñanza de habilidades prácticas, como cocina o carpintería, lo que apunta a una visión más integral de la educación, que no solo se limita al conocimiento académico, sino que también incluye habilidades prácticas que podrían ser valiosas en la vida diaria. Estas respuestas sugieren la importancia de diversificar el currículo escolar, incorporando áreas que preparen a los niños para afrontar los retos tanto académicos como prácticos de la vida.

Todo este análisis permite a la investigación en tender el comportamiento del consumidor.

Octava pregunta: Si su hijo tuviera un lugar especial donde pudiera aprender cosas nuevas, ¿cómo le gustaría que fuera?

Figura 18.
Características del lugar ideal



Nota: Elaboración propia

Las respuestas muestran que los padres desean que el lugar de aprendizaje sea acogedor y estimulante para sus hijos. El primer entrevistado destaca la importancia de un lugar cómodo con recursos tecnológicos, lo que subraya la relevancia de integrar la tecnología en el proceso de aprendizaje para hacerlo más interactivo y atractivo. El segundo entrevistado propone un espacio amplio y al aire libre, lo que refleja un deseo de que el aprendizaje no se limite al aula tradicional, sino que se expanda a ambientes más libres y creativos, facilitando la exploración y el juego. Finalmente, el tercer entrevistado menciona un lugar tranquilo y bien organizado con materiales didácticos, lo que resalta la importancia de un entorno estructurado y bien equipado que favorezca la concentración y el aprendizaje práctico. En conjunto, las respuestas sugieren que un espacio ideal debe ser tanto estimulante como organizado, promoviendo el uso de recursos diversos que favorezcan el aprendizaje activo, la creatividad y el desarrollo integral de los niños.

Capítulo Dos Identificación Del Problema

El problema identificado es la falta de acceso a educación de calidad para grupos vulnerables en la ciudad de Loja, específicamente para estudiantes de bajos recursos económicos y personas de la tercera edad. Este problema se manifiesta en altas tasas de analfabetismo (6,37% a nivel nacional) y escolaridad inconclusa para 5,7 millones de personas mayores de 15 años. Además, la región enfrenta déficits de infraestructura educativa, recursos didácticos y docentes capacitados, lo que limita el acceso a programas educativos adecuados para jóvenes y adultos mayores, especialmente en zonas rurales como Zapotillo y Macará.

¿A quién afecta el problema?

El problema afecta de manera significativa a comunidades empobrecidas, específicamente a los menores de escasos recursos y a adultos mayores, quienes carecen de oportunidades para la alfabetización básica y el aprendizaje cognitivo necesario para su inclusión social. Es así que el problema de la falta de centros educativos accesibles para niños de bajos recursos y adultos mayores en Loja, afecta principalmente a dos grupos vulnerables.

Primero, a los niños de escasos recursos, quienes no tienen acceso a una educación de calidad ni a herramientas que fomenten su desarrollo cognitivo y emocional. Este grupo se ve limitado en su capacidad de aprender y desarrollarse, lo que aumenta las brechas de desigualdad.

Segundo, a los adultos mayores, como las personas de la tercera edad que carecen de espacios para la estimulación mental y social. Este sector experimenta aislamiento y dificultades para mantenerse activos tanto mental como físicamente, lo que puede afectar su salud general y su calidad de vida. Ambos grupos enfrentan barreras económicas y sociales que limitan su acceso a oportunidades educativas y de desarrollo personal, afectando su integración social y su bienestar.

¿Qué tanto afecta el problema?

El problema de la falta de centros educativos accesibles y especializados para niños de bajos recursos y adultos mayores en Loja, afecta profundamente a estos grupos vulnerables, perpetuando la desigualdad social y económica.

Para los niños de escasos recursos, la ausencia de apoyo educativo adecuado limita su desarrollo cognitivo y emocional, lo que incrementa las probabilidades de abandono escolar, el bajo rendimiento académico y la marginación social.

Según datos del Ministerio de Educación de Ecuador, las brechas en la calidad educativa son especialmente notorias en áreas rurales y con alto índice de pobreza, lo que agrava la situación de los niños de estos sectores (Ministerio de Educación del Ecuador, 2020). Además, los adultos mayores, al carecer de espacios educativos y de estimulación cognitiva, enfrentan riesgos de aislamiento social, pérdida de capacidades mentales y una disminución en su calidad de vida.

De acuerdo con el INEC, un porcentaje significativo de los adultos mayores en Ecuador vive en condiciones de vulnerabilidad y tiene un acceso limitado a servicios de salud y actividades de socialización, lo que hace aún más urgente la creación de espacios educativos y de apoyo para este grupo (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018). El impacto de este problema se extiende a la comunidad en general, ya que contribuye a la perpetuación de ciclos de pobreza y exclusión social, afectando el desarrollo integral de la población más vulnerable.

¿Dónde ocurre el problema?

El problema de la falta de centros educativos y de apoyo para niños de bajos recursos y adultos mayores afecta principalmente a la ciudad de Loja,. Aunque el país ha hecho esfuerzos para mejorar el acceso a la educación, regiones como Loja aún enfrentan grandes desafíos en cuanto a la disponibilidad y calidad de servicios educativos para grupos vulnerables.






Según el informe del Ministerio de Educación de Ecuador, muchas zonas rurales de Loja presentan limitaciones significativas en infraestructura educativa, lo que afecta a los niños de familias con pocos recursos (Ministerio de Educación del Ecuador, 2020). Asimismo, la falta de programas específicos para la tercera edad es otro factor crítico, ya que la Red Nacional de Centros de Atención al Adulto Mayor de Ecuador resalta la insuficiencia de espacios dedicados a la estimulación cognitiva y socialización para este grupo en la mayoría de las provincias, incluyendo Loja (Red Nacional de Centros de Atención al Adulto Mayor, 2022).

¿Quién más lo está solucionando?

El problema de la falta de centros educativos y de apoyo para niños de bajos recursos y adultos mayores en Loja está siendo abordado por varias iniciativas a nivel local y nacional. El Ministerio de Educación de Ecuador está implementando programas de inclusión educativa, como el *Plan Nacional de Educación para Todos*, que busca reducir las brechas educativas en zonas rurales y urbanas marginadas, proporcionando más recursos y mejor infraestructura a las instituciones educativas (Ministerio de Educación, 2020). Por otro lado, organizaciones de la sociedad civil, como la Fundación El Triunfo y Fundación Ecuatoriana de la Tercera Edad, están trabajando para ofrecer programas de apoyo a niños en situación de vulnerabilidad y servicios a adultos mayores. Estas entidades ofrecen becas, tutorías, y actividades recreativas y cognitivas, lo que contribuye a mitigar los efectos de la exclusión educativa y social. A nivel local, también existen programas comunitarios de ONG que buscan promover la integración de los adultos mayores, como "*Longevidad Activa*", en Loja, que organiza actividades de recreación y aprendizaje para este grupo.

Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos, sigue siendo crucial mejorar la cobertura y la calidad de los servicios educativos y de apoyo social, ya que aún existen grandes brechas que no han sido completamente abordadas por estas iniciativas.

Figura 19.
Customer Journey Map de Centro de Apoyo educativo Camaleón

Etapas de la experiencia	Conciencia	Consideración	Decisión	Servicio	Fidelización
	¿Qué busca resolver el usuario? ¿Dónde busca?	¿Cómo nos descubre? ¿Cómo es el primer contacto?	¿Qué lo hace quedarse y decidirse por nosotros?	¿Qué hace que el usuario se sienta seguro de su decisión?	¿Qué les gustó? ¿Cómo damos seguimiento? ¿Porqué vuelven?
Objetivos	Dar a conocer el centro educativo y su propuesta de valor.	Generar interés y confianza en los servicios.	Convencer y facilitar la inscripción.	Proveer una experiencia educativa de calidad.	Construir relaciones duraderas y mantener la lealtad.
Acciones	Publicar campañas en redes sociales y medios locales.	Organizar jornadas informativas o eventos abiertos.	Brindar orientación personalizada sobre los programas.	Implementar clases, talleres y actividades.	Ofrecer seguimiento, comunicación constante y beneficios exclusivos.
Puntos de Contacto	Redes sociales, radio, flyers, y visitas a comunidades.	<ul style="list-style-type: none"> • Stand informativo • sitio web • llamadas telefónicas 	Reuniones o visitas al centro educativo	Salones de clase, personal docente, actividades en el centro.	Encuestas de satisfacción, redes sociales, boletines informativos.
Experiencia del usuario					
Soluciones	Informar y sensibilizar sobre la importancia del aprendizaje cognitivo.	Resolver dudas, mostrar beneficios concretos	Simplificar el proceso de inscripción.	Adaptar los programas a las necesidades de los usuarios.	Crear comunidad, implementar programas de lealtad y ofrecer talleres continuos.

Nota: Elaboración propia

Customer Journey Map (CJM) es una herramienta visual que permite analizar y comprender las experiencias de los usuarios en cada punto de contacto con una organización o servicio. Según Richardson (2010), el CJM "proporciona una representación gráfica de cómo los clientes interactúan con una empresa a lo largo del tiempo, permitiendo identificar oportunidades para mejorar su experiencia". Este enfoque es crucial para diseñar estrategias centradas en el cliente, ya que identifica emociones, necesidades y soluciones específicas en cada etapa del recorrido. En el caso del Centro de Apoyo Educativo Camaleón, el CJM se utiliza para estructurar la experiencia del usuario desde la etapa de conciencia hasta la fidelización, abordando tanto sus expectativas como las acciones necesarias para satisfacerlas. En la primera etapa, Conciencia, el objetivo es dar a conocer la propuesta de valor del centro educativo. Para lograrlo, se implementan campañas en redes sociales, medios locales y visitas a comunidades. Los puntos de contacto clave incluyen redes sociales, radio y flyers, mientras que la experiencia del usuario refleja incertidumbre inicial que debe ser mitigada mediante información clara y sensibilización sobre la importancia del aprendizaje cognitivo. Esto sienta las bases para que los usuarios consideren al centro como una opción viable.

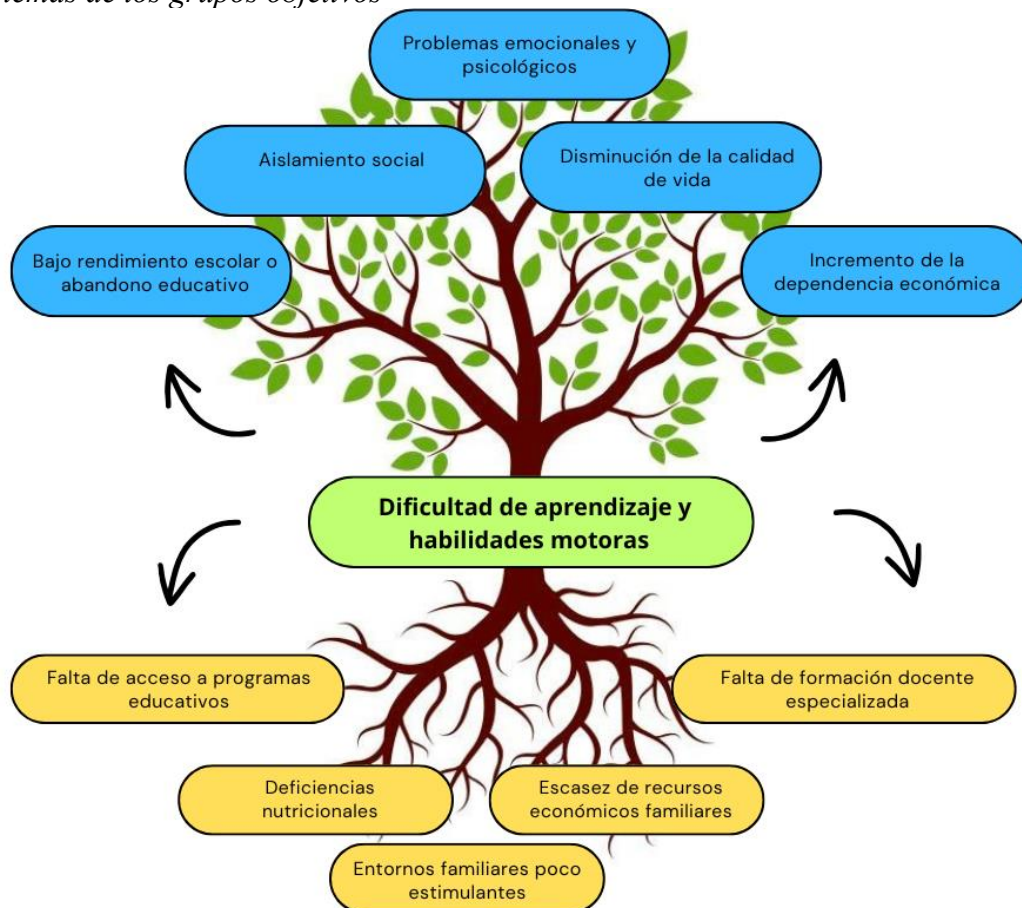
La etapa de Consideración busca generar interés y confianza en los servicios del centro. Aquí, las acciones se centran en organizar jornadas informativas y eventos abiertos, utilizando herramientas como stands informativos y llamadas telefónicas. Los usuarios comienzan a experimentar mayor claridad y confianza, gracias a los beneficios concretos que se les presentan. Esto facilita la transición hacia la etapa de decisión, donde se brindan orientaciones personalizadas para simplificar el proceso de inscripción.

Finalmente, en las etapas de Servicio y Fidelización, el centro se enfoca en ofrecer experiencias educativas de calidad mediante talleres y actividades adaptadas a las necesidades de los usuarios. La fidelización se logra mediante el seguimiento continuo, encuestas de satisfacción y la creación de programas exclusivos que fortalezcan la lealtad. Estas acciones no

solo mejoran la percepción del servicio, sino que también construyen relaciones duraderas con los **Árbol de Problemas (Causas y efectos)**

Figura 20.

Árbol de problemas de los grupos objetivos



Nota: Elaboración propia

Un árbol de problemas es una herramienta de análisis utilizada en la planificación estratégica para identificar una problemática principal y sus relaciones con las causas y efectos asociados. Según García Rodríguez y Zúñiga (2019), este modelo gráfico permite desglosar los problemas complejos en sus elementos fundamentales, representando la problemática principal como el tronco del árbol, las causas como las raíces y los efectos como las ramas. Este método facilita la visualización y comprensión de las interrelaciones, permitiendo el diseño de soluciones más enfocadas y efectivas.

En el árbol presentado, la problemática central es "Dificultades de aprendizaje y bajo rendimiento académico". Las raíces representan las causas de este problema, como la falta de métodos personalizados de enseñanza, el limitado acceso a evaluaciones cognitivas y la carencia de formación docente en problemas de aprendizaje. Estas causas subyacen en los desafíos enfrentados por estudiantes y docentes, formando la base de la problemática principal. Cada raíz identifica un área específica donde se requiere intervención, subrayando la importancia de enfoques pedagógicos y recursos educativos más accesibles.

Por otro lado, las ramas simbolizan los efectos derivados de esta problemática. Entre ellos, se observa el incremento en la deserción escolar, el aumento de las brechas de aprendizaje y la baja motivación en los estudiantes. Estos efectos reflejan cómo las dificultades de aprendizaje impactan de manera amplia y profunda en el sistema educativo, contribuyendo a ciclos de desigualdad y exclusión. Comprender estas interrelaciones es fundamental para abordar las causas raíz y mitigar los efectos en la población estudiantil. El análisis del árbol de problemas presentado permite explorar con mayor detalle la interrelación entre las causas y los efectos de la problemática principal: las dificultades de aprendizaje y el bajo rendimiento académico. Cada aspecto reflejado en este modelo ofrece perspectivas críticas para entender el desafío educativo.

Primero, las raíces del árbol representan los factores estructurales y pedagógicos que perpetúan esta problemática. Por ejemplo, la falta de métodos personalizados de enseñanza resalta la necesidad de un enfoque más individualizado que contemple las particularidades cognitivas de cada estudiante. La limitada formación docente sobre problemas de aprendizaje subraya una barrera significativa para que los educadores identifiquen y apoyen adecuadamente a los estudiantes con dificultades específicas. Además, el limitado acceso a evaluaciones cognitivas plantea una barrera para detectar y abordar oportunamente problemas de aprendizaje, lo que amplifica el impacto de estas limitaciones en el sistema educativo.

En cuanto a las ramas del árbol, estas ilustran las consecuencias derivadas, como el aumento de las tasas de deserción escolar. Este efecto no solo reduce las oportunidades de los estudiantes, sino que también refuerza ciclos de exclusión social. Asimismo, el aumento de las brechas de aprendizaje entre estudiantes exacerba las desigualdades educativas, dificultando la equidad en el acceso a oportunidades académicas y laborales. Finalmente, la baja motivación en los estudiantes es una señal de alerta, ya que refleja cómo estas dificultades afectan la percepción de valor y el compromiso hacia la educación.

La conexión entre raíces y ramas muestra cómo las causas estructurales, cuando no son abordadas adecuadamente, pueden generar impactos prolongados en el sistema educativo. Por ejemplo, sin métodos de enseñanza personalizados, los estudiantes con necesidades específicas enfrentan mayores dificultades para progresar académicamente, lo que se traduce en tasas más altas de deserción y menor integración social. Este análisis subraya la importancia de priorizar políticas educativas inclusivas que aborden las causas subyacentes, garantizando tanto el acceso como la calidad de la enseñanza.

Además, el contexto local es crucial para comprender este problema. Por ejemplo, en Loja, los índices de deserción y las brechas de aprendizaje están vinculados con limitaciones en la infraestructura y recursos educativos, especialmente en áreas rurales. Esto resalta la importancia de proyectos como el centro educativo "Camaleón", que busca implementar enfoques personalizados y fomentar el aprendizaje intergeneracional, mitigando los impactos reflejados en este modelo de árbol de problemas. Por último, es necesario enfatizar que la interacción entre causas y efectos no es lineal, sino cíclica. Esto implica que los efectos, como el aumento de las brechas de aprendizaje, pueden retroalimentar las causas al limitar aún más el acceso a recursos y formación docente adecuada. En este sentido, abordar las raíces del problema a través de intervenciones sostenibles y basadas en evidencia es fundamental para romper estos ciclos y garantizar una mejora estructural en la calidad educativa.

Capítulo Tres Idea de Negocio

3.1 Técnica HMW

La técnica HMW que por sus siglas en inglés significa How Might We, es un enfoque empleado en el diseño y solución de problemas que busca de manera puntual transformar desafíos en preguntas inspiradoras y accionables. Es así que en el contexto de este proyecto de investigación, la técnica HMW sirve para reformular los problemas educativos y sociales identificados en la ciudad de Loja, en cuestiones que orienten el desarrollo del centro de apoyo educativo. Este método fomenta la creatividad y la colaboración, ayudando a convertir barreras complejas, como la falta de acceso a educación, en oportunidades concretas de diseño de soluciones (IDEO, 2015; Brown, 2009).

Aplicada en el presente proyecto investigativo, esta técnica permite preguntas como: "¿Cómo podríamos crear un entorno inclusivo que atienda tanto a estudiantes de bajos recursos como a personas mayores?" o "¿De qué manera podríamos garantizar recursos educativos accesibles y sostenibles en comunidades marginadas?". Estas preguntas guían el desarrollo de propuestas centradas en las necesidades específicas de los beneficiarios, asegurando soluciones prácticas y contextualizadas al problema identificado

Desde una perspectiva personal, el uso de la técnica HMW resulta clave en este proyecto porque convierte problemas aparentemente insuperables en oportunidades para la innovación social. Al articular las preguntas de manera positiva y orientada a la acción, se favorece no solo la generación de ideas creativas, sino también la construcción de una hoja de ruta estratégica que priorice las necesidades de la comunidad lojana. Esto refuerza la capacidad del proyecto para ofrecer soluciones duraderas y viables.

3.2 Brainstorming

Figura 21.
Brainstorming

Promover la cultura del esfuerzo	Proyectos de aprendizaje comunitario	Aplicación de metodologías inclusivas	Talleres de arte terapéutico	Uso de estudios de caso dentro de clases	Promoción de la autonomía en estudiantes	Adaptación del currículo escolar	Integración de recursos naturales	Aplicación de aprendizaje socioemocional	Talleres de auto conocimiento	Espacios de aprendizaje más abiertos	Clases enfocadas en la auto-comprensión	Recursos pedagógicos accesibles
Clases con ritmos flexibles	Proyectos de aprendizaje personalizado	Evaluaciones adaptadas a capacidades	Actividades para fortalecer la memoria	Creación de aplicaciones educativas	Implementación de recursos interactivos	Uso de videos educativos	Método de enseñanzas personalizadas	Uso de herramientas colaborativas	Proyectos de aprendizaje autónomo	Fomentar el pensamiento lógico	Uso de redes sociales educativas	Talleres de escritura creativa
Promoción del aprendizaje cooperativo	Fomentar la confianza en el estudiante	Clases motivacionales	Uso de materiales multimedia	Promoción del pensamiento crítico	Desarrollo de habilidades de comunicación	Incentivar la participación estudiantil	Talleres de habilidades especiales	Clases adaptadas a ritmos de aprendizaje	Incorporación de inteligencia emocional	Ofrecer espacios de relajación en la escuela	Promoción de la resiliencia académica	Implementación de tutorías entre pares
Uso de la gamificación en clases	Clases de expresión creativa	Desarrollar actividades de resolución de problemas	Implementación de aprendizaje visual	Uso de herramientas tecnológicas	¿QUÉ SOLUCIONES SE PODRÍAN DAR PARA IMPLEMENTAR EL APRENDIZAJE COGNITIVO EN NIÑOS DE ESCASOS RECURSOS Y ADULTOS MAYORES ?			Incentivar el esfuerzo académico	Fomentar el trabajo en equipo	Establecimiento de metas personales	Uso de simuladores educativos	Programas de aprendizaje colaborativo
Juegos educativos interactivos	Uso de plataformas educativas virtuales	Aulas con espacios dinámicos	Apoyo a padres en educación	Creación de comunidades de aprendizaje				Fomento de la lectura comprensiva	Talleres de habilidades meta cognitivas	Uso de aprendizaje basado en juegos	Desarrollo de habilidades socio-emocionales	Capacitación sobre la diversidad cognitiva
Adaptaciones curriculares para estudiantes	Revisión de programas educativos	Fomentar el aprendizaje autónomo	Uso de metodologías activas	Mejora de la infraestructura educativa	Evaluación formativa continua	Formación continua para docentes	Motivación a través de recompensas	Integración de técnicas de estudio	Actividades extracurriculares motivadoras	Cursos de motivación para estudiantes	Enseñanza individualizada	Apoyo psicológico escolar
Materiales educativos innovadores	Evaluaciones cognitivas accesibles	Capacitación docente en dificultades	Inclusión de tecnología educativa	Métodos de enseñanza personalizados	Creación de espacios colaborativos	Talleres de auto-conocimiento	Espacios de aprendizaje relajados	Clases enfocadas en la auto-comprensión	Talleres de escritura creativa	Recursos pedagógicos accesibles	Uso de redes sociales educativas	Fomentar el pensamiento lógico
Proyectos de aprendizaje autónomo	Métodos de enseñanza centrados en el alumno	Actividades para fortalecer la memoria	Uso de videos educativos	Promoción del aprendizaje cooperativo	Incorporación de la inteligencia emocional	Uso de la realidad aumentada en clases	Integración en los espacios educativos	Capacitaciones constantes	Talleres sobre la salud física y mental	Métodos de enseñanza que se adapten a las necesidades	Inclusión educativa	Intervención temprana en dificultades

Nota: Elaboración propia

El brainstorming o lluvia de ideas, es una técnica grupal utilizada para generar una gran cantidad de ideas en un corto período de tiempo, con el objetivo de encontrar soluciones innovadoras a un problema o generar ideas creativas. Según Osborn (1953), quien desarrolló esta técnica, el brainstorming se basa en la premisa de que las ideas más inusuales o espontáneas pueden convertirse en soluciones útiles, por lo que no se debe criticar ni evaluar ninguna idea durante el proceso de generación.

El análisis de las ideas generadas a través de un brainstorming debe abordar tanto la cantidad como la calidad de las ideas que se presentaron, además de identificar patrones o categorías comunes que pueden orientar las posibles soluciones. En primer lugar, el hecho de que las ideas no se repitan es fundamental para fomentar la creatividad y evitar el estancamiento en un solo enfoque. Las ideas generadas en el brainstorming pueden estar orientadas a resolver distintos aspectos del problema en estudio, y, por lo tanto, es relevante clasificarlas en diferentes grupos o categorías. Este proceso de categorización ayudará a identificar qué áreas del problema requieren más atención y cuáles ya cuentan con varias posibles soluciones.

En un análisis más profundo, es importante considerar la aplicabilidad de las ideas y su viabilidad en el contexto específico del problema. Aunque el brainstorming genera una gran cantidad de ideas, algunas pueden ser más fácilmente implementables que otras, dependiendo de los recursos disponibles, las limitaciones del entorno y las expectativas del equipo o de los stakeholders involucrados. Al mismo tiempo, algunas ideas pueden parecer muy innovadoras, pero no necesariamente viables dentro de las restricciones del proyecto. Por lo tanto, un proceso de análisis posterior debe incluir la evaluación de la relevancia y la factibilidad de las ideas, asegurándose de que se alineen con los objetivos generales del proyecto y contribuyan significativamente a la resolución del problema.

Además, el análisis de estas ideas puede incluir una evaluación de las prioridades, es decir, cuáles son las que tienen el mayor potencial de impacto a corto o largo plazo. Algunas

ideas pueden ser implementadas rápidamente, mientras que otras podrían necesitar más tiempo, investigación o recursos para desarrollarse adecuadamente. El brainstorming no solo es útil para la generación de ideas, sino también como un punto de partida para un proceso más reflexivo y estratégico que involucre la toma de decisiones informadas basadas en un análisis claro de las oportunidades y los riesgos asociados a cada idea.

En resumen, el análisis de las ideas generadas a través de brainstorming debe considerar la categorización, viabilidad, impacto y alineación con los objetivos del proyecto. Este proceso permite transformar la creatividad inicial en soluciones prácticas y eficaces.

3.3 Técnica de Selección

La técnica de selección en este proyecto se basó en un enfoque participativo que incluyó la aplicación de entrevistas dirigidas tanto a los padres de menores de escasos recursos como a adultos mayores de Loja. Estas entrevistas permitieron identificar directamente las principales barreras que enfrentan para acceder a la educación, como la falta de recursos económicos, la escasez de programas adaptados y la necesidad de atención personalizada para fortalecer habilidades cognitivas. La recopilación de esta información fue esencial para establecer los criterios de selección de las estrategias y recursos que mejor se ajustaran a las necesidades identificadas en la comunidad.

Con base en los resultados de las entrevistas, se priorizaron metodologías y herramientas que respondieran a las demandas expresadas. Por ejemplo, se eligieron actividades interactivas y recursos educativos accesibles, asegurando que las soluciones sean inclusivas y aplicables en un entorno con recursos limitados. Además, los insumos recogidos ayudaron a identificar socios estratégicos y modelos de intervención replicables en contextos similares. Este proceso garantizó que las decisiones estuvieran fundamentadas en evidencia concreta y reflejaran las realidades y expectativas de los grupos beneficiarios, optimizando el impacto del proyecto y fortaleciendo su viabilidad a largo plazo.

La solución al problema identificado se basará en la creación de un centro de apoyo educativo y de aprendizaje cognitivo que combine enfoques pedagógicos inclusivos y recursos adaptados a las necesidades de los beneficiarios. Este centro ofrecerá programas de refuerzo escolar para menores de bajos recursos y actividades de estimulación cognitiva para adultos mayores, diseñados en base a las necesidades detectadas en las entrevistas realizadas. Para asegurar la accesibilidad, se implementarán herramientas tecnológicas de bajo costo, talleres interactivos y materiales educativos personalizados. Además, se buscará financiamiento mediante alianzas público-privadas y voluntariado comunitario, garantizando que el proyecto sea sostenible y escalable en el tiempo. Este modelo permitirá no solo mitigar las brechas educativas y cognitivas en la región, sino también generar un impacto positivo en el desarrollo social y personal de sus participantes.

3.4 Idea

El proyecto busca desarrollar un centro de apoyo educativo y de aprendizaje cognitivo en la ciudad de Loja, diseñado para atender a estudiantes de bajos recursos económicos y a adultos mayores. Este espacio proporcionará refuerzo escolar, alfabetización básica, y actividades cognitivas adaptadas a las necesidades de cada grupo.

Además, se fomentará la inclusión intergeneracional mediante talleres y actividades colaborativas, promoviendo tanto el desarrollo académico como la integración social de los participantes.

La infraestructura será diseñada para ser accesible, económica y adaptable, mientras que los programas educativos se estructurarán con el apoyo de docentes capacitados y herramientas tecnológicas accesibles.

3.4.1 Viable

El proyecto busca ser viable económicamente hablando, debido a su modelo de financiación basado en alianzas estratégicas entre el sector público, privado y organizaciones

comunitarias. Las entrevistas realizadas a los padres y adultos mayores han confirmado la disposición de las familias a participar en actividades colaborativas y de voluntariado, lo cual reduce costos operativos. Asimismo, el uso de tecnologías educativas de bajo costo y la reutilización de espacios existentes minimizan la inversión inicial.

Estos factores, combinados con la posibilidad de acceder a fondos públicos y subvenciones internacionales, hacen que el proyecto sea económicamente sostenible en el mediano y largo plazo.

3.4.2 Deseable

El centro procura ser deseable al tratar de responder directamente a las necesidades expresadas por los beneficiarios durante las entrevistas, quienes manifestaron un fuerte interés en mejorar las oportunidades educativas y de aprendizaje para sus hijos y para ellos mismos. Los padres desean que sus hijos superen las barreras educativas que ellos enfrentaron, mientras que los adultos mayores buscan espacios para mantenerse activos y sentirse útiles.

Este proyecto no solo satisface estas expectativas, sino que también crea un espacio de pertenencia y desarrollo, alineándose con los valores comunitarios y promoviendo el bienestar general.

3.4.3 Factible

El proyecto basa su factibilidad en aprovechar recursos y capacidades existentes en la comunidad, como la experiencia de docentes locales y el acceso a espacios comunitarios que pueden ser rehabilitados para uso educativo. Además, la participación activa de la comunidad garantiza un compromiso continuo con el mantenimiento y operación del centro.

La viabilidad técnica se refuerza con la existencia de programas gubernamentales enfocados en educación inclusiva y alfabetización, que pueden ser integrados como aliados estratégicos. Esto asegura que el proyecto no solo pueda ejecutarse, sino también mantenerse y expandirse de manera sostenible.

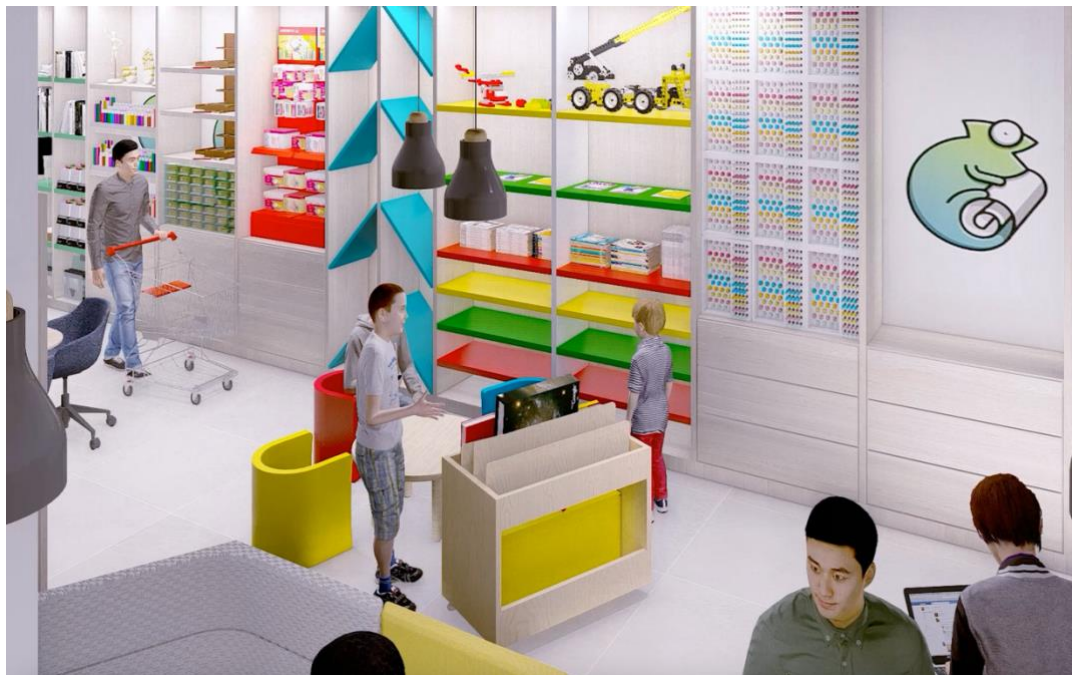
3.5 Prototipo 1.0

Figura 22.
Prototipo 1.0



Nota: Elaboración propia

Figura 23.
Representación 3D del centro de apoyo educativo



Nota: Elaboración propia

3.5.1 Nombre y Marca

CENTRO DE APOYO EDUCATIVO “CAMALEON”

El nombre “Camaleón” para el Centro de Apoyo Educativo es una elección estratégica que refleja tanto la adaptabilidad como la transformación, cualidades clave en el proceso educativo. El camaleón, un animal conocido por su capacidad de adaptación a diferentes entornos, simboliza la flexibilidad con la que este centro se ajusta a las necesidades educativas diversas de sus estudiantes. Además, el camaleón se asocia con el cambio y la evolución, conceptos que resuenan profundamente con el enfoque del centro: ofrecer un espacio donde los estudiantes puedan crecer, transformarse y alcanzar su máximo potencial, independientemente de sus desafíos previos.

El branding de “Camaleón” refuerza la idea de personalización en la enseñanza. Así como el camaleón se adapta a su entorno, el Centro de Apoyo Educativo ofrece programas y metodologías flexibles, ajustadas a las capacidades, intereses y ritmos de aprendizaje de cada estudiante. Esta identificación visual y simbólica también comunica la idea de inclusión, haciendo que todos los estudiantes, sin importar sus dificultades o diferencias, encuentren un espacio donde puedan sentirse comprendidos y apoyados en su desarrollo académico. Este enfoque no solo resalta la diversidad de los estudiantes, sino también su potencial para sobresalir cuando se les brinda el entorno adecuado.

El nombre y el branding del Centro de Apoyo Educativo “Camaleón” también hacen un llamado a la innovación. Así como el camaleón cambia de color para adaptarse a su entorno, el centro se compromete a transformar continuamente sus métodos de enseñanza y sus herramientas pedagógicas para mantenerse actualizado y efectivo frente a los desafíos educativos del mundo contemporáneo. De este modo, el centro no solo busca adaptarse, sino

también liderar el cambio dentro del ámbito educativo, impulsando una visión de aprendizaje integral y holístico que favorezca el desarrollo académico y emocional de cada estudiante.

3.5.2 Formulación

La formulación del proyecto considera la ubicación estratégica de un espacio accesible en Loja, preferentemente en un barrio que concentre tanto a familias de bajos recursos como a adultos mayores que puedan beneficiarse del centro educativo. El espacio físico constará de un edificio adaptado que incluya aulas multifuncionales equipadas con tecnología básica, como proyectores, computadoras y material didáctico reutilizable. Además, se destinará un área para actividades grupales y recreativas, así como un pequeño jardín o patio donde se puedan realizar dinámicas al aire libre. La infraestructura será diseñada para ser inclusiva, con rampas de acceso y mobiliario ergonómico que facilite el uso por parte de los adultos mayores y personas con movilidad reducida.

En cuanto a los materiales necesarios, el proyecto contemplará libros, guías didácticas, materiales de escritura, y herramientas tecnológicas de bajo costo, como tablets y pizarras digitales. Se implementará también mobiliario reciclado o de producción local para optimizar recursos. Para las actividades específicas de los adultos mayores, se dispondrá de juegos cognitivos y programas de alfabetización adaptados. Este espacio será acondicionado para promover un ambiente acogedor y funcional, garantizando que las actividades educativas y recreativas puedan desarrollarse de manera eficiente y con comodidad para los participantes

3.5.3 Empaque y Presentación

El empaque y la presentación del centro educativo se enfocan en crear un entorno que sea acogedor, funcional e inclusivo, alineado con las necesidades de los usuarios principales: estudiantes de bajos recursos y adultos mayores. El diseño del lugar prioriza la accesibilidad, con rampas, señalización clara y espacios amplios que permitan el desplazamiento cómodo de personas con movilidad reducida. Las aulas estarán pintadas con colores cálidos y estimulantes

para promover la concentración y el aprendizaje, mientras que la decoración incorporará elementos locales y culturales de Loja, reforzando el sentido de pertenencia comunitaria. Asimismo, se incluirán áreas comunes, como un patio multifuncional y zonas de descanso, que fomenten la interacción social y el aprendizaje intergeneracional.

En cuanto a los materiales, el mobiliario será ergonómico y adaptable para diferentes edades, con sillas y mesas ajustables que puedan ser utilizadas tanto por niños como por adultos mayores. Las herramientas educativas incluirán pizarras digitales, proyectores y tablets, optimizando la experiencia de aprendizaje con recursos modernos pero accesibles. Adicionalmente, se instalarán paneles informativos y decorativos en las paredes que resalten valores educativos y mensajes inspiradores, reforzando el propósito del espacio como un lugar de crecimiento y desarrollo. Esta propuesta de empaque y presentación no solo asegura funcionalidad, sino que también transmite una imagen profesional y comprometida, posicionando al centro como un referente en la educación inclusiva en Loja.

3.5.4 Características del Producto

El producto principal del proyecto, que es el centro de apoyo educativo y cognitivo, se caracteriza por ser de bajo costo (low cost) tanto en su implementación como en su operación. Esto se logra mediante la optimización de recursos, el uso de tecnologías educativas económicas y sostenibles, y la reutilización de mobiliario y materiales educativos reciclados o producidos localmente.

La infraestructura será básica pero funcional, evitando gastos innecesarios y maximizando el aprovechamiento de espacios ya existentes, como locales comunitarios o salones habilitados por alianzas con entidades locales. Adicionalmente, los programas educativos estarán diseñados para requerir recursos limitados sin comprometer la calidad, utilizando metodologías innovadoras que aprovechen las capacidades de los docentes y la colaboración de voluntarios.

El bajo costo también se refleja en la sostenibilidad del proyecto, ya que se financiará a través de contribuciones de bajo impacto económico para los beneficiarios, alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas, y la búsqueda de subvenciones internacionales. Esto permite que el centro sea accesible para las poblaciones vulnerables y asegura que los costos no sean un obstáculo para su continuidad. Este enfoque no solo hace que el proyecto sea viable desde una perspectiva económica, sino que también garantiza que su impacto sea escalable y replicable en otras comunidades con necesidades similares.

3.6 Propuesta de Valor

Una propuesta de valor es una promesa específica que una organización hace a sus clientes, destacando cómo un producto o servicio resuelve problemas, genera beneficios o cubre necesidades concretas. Según Osterwalder y Pigneur (2014), a través del *Canvas de Propuesta de Valor*, las empresas pueden identificar los "dolores" (problemas o inconvenientes) y las "ganancias" (resultados positivos esperados) de los clientes, permitiendo diseñar soluciones que se ajusten perfectamente a sus expectativas y necesidades, diferenciándose en el mercado.

El centro educativo se diferencia de otros centros existentes en Loja por su enfoque inclusivo y su modelo de bajo costo (**low cost**) que garantiza accesibilidad para los beneficiarios más vulnerables: estudiantes de bajos recursos y adultos mayores. A diferencia de otros proyectos educativos tradicionales que suelen centrarse únicamente en niños o jóvenes, este centro fomenta un aprendizaje intergeneracional, integrando actividades diseñadas para fortalecer habilidades cognitivas en adultos mayores y al mismo tiempo apoyar el refuerzo escolar de los menores. Además, la infraestructura y los programas educativos se desarrollan con un enfoque de sostenibilidad económica, utilizando recursos locales, tecnologías accesibles y metodologías adaptativas que minimizan los costos sin comprometer la calidad del aprendizaje.

- a) **Visión centrada en el público objetivo:** La visión del centro está profundamente centrada en el público objetivo, priorizando sus necesidades, capacidades y aspiraciones. Los estudiantes de bajos recursos recibirán apoyo en áreas clave como la alfabetización, el desarrollo de competencias básicas y el uso de herramientas tecnológicas. Los adultos mayores, por su parte, tendrán acceso a programas diseñados para mejorar su bienestar cognitivo y social, creando un sentido de pertenencia y utilidad. Este enfoque no solo mejora los resultados educativos de ambos grupos, sino que también refuerza los lazos comunitarios, haciendo del centro un espacio donde cada beneficiario encuentra soluciones específicas a sus necesidades.
- b) **Análisis de resultados del centro educativo:** El análisis de resultados se enfoca en indicadores de impacto, como la mejora del rendimiento escolar de los niños, la reducción del analfabetismo funcional en adultos mayores, y el fortalecimiento de la cohesión social en la comunidad. Estas métricas serán monitoreadas a través de evaluaciones periódicas y entrevistas con los beneficiarios para garantizar que las metas educativas y sociales se cumplan. Además, el modelo de bajo costo asegura que el centro sea económicamente sostenible, permitiendo que su impacto sea escalable a otras comunidades con necesidades similares.

3.7 Modelo de Monetización

Un modelo de monetización describe cómo una organización convierte su oferta de productos o servicios en ingresos sostenibles. Según Johnson et al. (2008), los modelos de monetización abarcan las estrategias y mecanismos específicos que las empresas emplean para generar ingresos, como ventas directas, suscripciones, publicidad, o comisiones. Osterwalder y Pigneur (2010) destacan que un modelo de monetización es parte integral del modelo de negocio, definiendo los flujos de ingreso y la propuesta de valor que los sostiene. Este concepto es clave para garantizar la sostenibilidad financiera y la escalabilidad de un negocio.

El modelo de negocio del centro educativo se basa en un enfoque híbrido **B2C (Business-to-Consumer)** y **B2B (Business-to-Business)**. En el caso del B2C, el centro ofrece servicios directamente a los beneficiarios finales: estudiantes de bajos recursos y adultos mayores, con costos adaptados a sus posibilidades económicas. Este enfoque incluye la implementación de cuotas mínimas o simbólicas para garantizar el acceso equitativo a los programas. Por otro lado, el componente **B2B** se manifiesta a través de alianzas con empresas y organizaciones locales que cofinancian las actividades del centro a cambio de beneficios reputacionales o programas de responsabilidad social empresarial (RSE). Estas alianzas permiten diversificar las fuentes de ingresos y reducir la dependencia de las cuotas de los usuarios finales.

El centro educativo empleará un modelo de ingresos mixto, combinando cuotas mínimas para los usuarios finales (B2C) con donaciones, patrocinios y subvenciones de organizaciones privadas y públicas (B2B). Esto asegura la sostenibilidad económica al tiempo que se mantiene el enfoque inclusivo del proyecto. La estructura permite ofrecer programas de calidad a bajo costo, mientras se utilizan aportes externos para cubrir gastos operativos y de expansión. Este modelo no solo garantiza el acceso equitativo, sino que también fomenta la colaboración comunitaria y el compromiso social.

3.8 Lean Canvas

El *Business Model Canvas* (BMC) es una herramienta estratégica diseñada para describir, analizar y visualizar modelos de negocio, compuesta por nueve bloques que integran aspectos esenciales como la propuesta de valor, los segmentos de clientes, las fuentes de ingresos y la estructura de costos. Según Business Model Toolbox, el BMC ayuda a las empresas a estructurar de manera clara cómo crean, entregan y capturan valor, permitiendo una planificación más eficiente y alineada con las necesidades del cliente y los objetivos organizacionales (Business Model Toolbox, n.d.).

Figura 24.
Business Model Canvas de Centro de Apoyo educativo Camaleón



Nota: Elaboración propia

El Lean Canvas es una herramienta de planificación estratégica que permite visualizar de manera clara y rápida los aspectos fundamentales de un modelo de negocio. En este caso, al aplicar el Lean Canvas al Centro de Apoyo Educativo "Camaleón", se destaca la importancia de ofrecer una propuesta de valor centrada en la personalización educativa y el acompañamiento constante de los estudiantes. La segmentación, que incluye a los estudiantes de primaria y secundaria con dificultades académicas, junto con sus familias, facilita la definición de las actividades clave como el desarrollo de programas personalizados y la formación continua de docentes. Además, la relación con clientes (B2C y B2B) permite crear conexiones tanto directas con las familias como con otras instituciones educativas para potenciar los servicios ofrecidos.

El análisis de los recursos clave y canales utilizados, como las plataformas tecnológicas y el marketing digital, muestra cómo el centro puede expandir su alcance y mejorar su visibilidad. Los costos estructurales incluyen gastos en espacio físico, materiales educativos y remuneraciones del personal, mientras que las fuentes de ingresos provienen principalmente

de las matrículas y cuotas, además de los talleres y servicios adicionales. Este enfoque integral a través del Lean Canvas ayuda a la agencia a mantenerse centrada en sus objetivos, mientras optimiza su estructura para lograr un impacto positivo y sostenido en la comunidad educativa.

3.9 Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta estratégica que permite a las organizaciones identificar los factores macro ambientales que pueden influir en su desempeño. Este análisis se centra en seis dimensiones clave: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal. Según Johnson, Scholes y Whittington (2008), el objetivo principal del análisis PESTEL es evaluar las oportunidades y amenazas que surgen en el entorno externo de una organización, ayudando a la toma de decisiones estratégicas basadas en un entendimiento integral del contexto en el que opera.

3.9.1 Político

Las políticas de comercio exterior de Ecuador están marcadas por acuerdos con bloques como la Comunidad Andina y tratados bilaterales. La administración actual busca ampliar tratados comerciales, especialmente con mercados asiáticos, para diversificar las exportaciones, beneficiando a pequeñas empresas mediante la reducción de aranceles (Banco Central del Ecuador, 2023). Internamente, la política educativa está centrada en garantizar acceso equitativo, especialmente en zonas vulnerables, a través de programas como "Educación para Todos" que destinó \$250 millones al sector en 2022 (Ministerio de Educación, 2023). A nivel local, el apoyo político se manifiesta en incentivos municipales para proyectos educativos dirigidos a sectores de bajos recursos, incluyendo exoneraciones tributarias para iniciativas sociales y educativas.

El análisis político resalta un entorno favorable para proyectos educativos como el Centro "Camaleón," considerando la priorización gubernamental en acceso equitativo a la educación. Iniciativas como "Educación para Todos" demuestran un compromiso nacional con

la inclusión educativa, algo que el proyecto puede aprovechar mediante alianzas estratégicas con entidades públicas. Además, los incentivos municipales, como exoneraciones tributarias, pueden reducir costos operativos y fortalecer la sostenibilidad financiera del centro.

A nivel local, el apoyo político fomenta la implementación de proyectos que beneficien a sectores vulnerables. La política educativa actual proporciona un marco sólido para atender a niños y adultos mayores en situación de exclusión. Esta alineación con las prioridades gubernamentales puede facilitar el acceso a fondos y programas de cooperación.

Por último, la estrategia comercial nacional, orientada a ampliar mercados y reducir aranceles, puede beneficiar indirectamente al centro al facilitar la adquisición de materiales y recursos educativos a precios más competitivos. Este contexto político refuerza la viabilidad del proyecto y resalta su alineación con objetivos de desarrollo local y nacional.

3.9.2 Económico

El PIB de Ecuador creció un 3.1% en 2022, impulsado por el comercio y la agricultura (Banco Mundial, 2023). Sin embargo, la inflación del 2.9% afecta la capacidad adquisitiva, algo relevante para diseñar un modelo low-cost en Loja. El desempleo en Ecuador se sitúa en un 4.1% (INEC, 2023), con sectores rurales enfrentando mayor vulnerabilidad económica. Esto refuerza la necesidad de iniciativas educativas accesibles. Loja tiene una economía local basada en el comercio y la producción agrícola. El ingreso promedio mensual de los hogares es de \$450, lo que limita el acceso de las familias a servicios educativos privados (INEC, 2023).

El contexto económico de Ecuador subraya la necesidad de servicios educativos accesibles en Loja, donde los ingresos familiares limitan la capacidad para costear alternativas privadas. El Centro "Camaleón" puede diferenciarse como un modelo inclusivo y de bajo costo que atienda a segmentos vulnerables, particularmente en zonas rurales.

El crecimiento del PIB, combinado con el enfoque en comercio y agricultura, podría generar nuevas oportunidades económicas en Loja. Sin embargo, la inflación y el desempleo

presentan desafíos que requieren soluciones innovadoras. Esto implica diseñar programas educativos asequibles y accesibles que integren herramientas para mejorar la empleabilidad y la alfabetización digital en comunidades rurales.

La economía local, basada en comercio y agricultura, destaca la importancia de desarrollar habilidades prácticas y conocimientos aplicables al contexto productivo de Loja. Esto puede incluir programas formativos para niños y adultos mayores que refuercen competencias en estas áreas, contribuyendo al desarrollo económico comunitario.

3.9.3 Social

En Ecuador, el 25% de la población vive en condiciones de pobreza (INEC, 2023), lo que limita el acceso educativo y refuerza la necesidad de proyectos inclusivos. A nivel nacional, las tasas de alfabetización alcanzan el 94%, pero persisten brechas en comunidades rurales y entre adultos mayores. En Loja, más del 30% de los adultos mayores enfrentan aislamiento social, y el 15% de los niños en áreas rurales no asisten regularmente a la escuela (INEC, 2023). Este contexto justifica un modelo educativo centrado en inclusión y aprendizaje intergeneracional.

El contexto social refuerza la pertinencia del modelo educativo centrado en inclusión y aprendizaje intergeneracional del Centro "Camaleón." Las tasas de pobreza y aislamiento social en adultos mayores destacan la urgencia de crear espacios educativos que promuevan integración y desarrollo personal.

La alta tasa de alfabetización, aunque positiva, oculta disparidades significativas en comunidades rurales y entre poblaciones mayores. Esto subraya la importancia de programas especializados que aborden estas brechas, como talleres de alfabetización digital y actividades culturales para fortalecer las conexiones sociales.

Además, las condiciones sociales en Loja justifican un enfoque en actividades que combinen educación formal y recreativa, ayudando a mitigar el aislamiento y reforzar la

cohesión comunitaria. Esto resalta el impacto social potencial del proyecto al promover la equidad y la integración.

3.9.4 Tecnológico

Ecuador invierte el 0.4% del PIB en innovación tecnológica, una cifra baja frente al promedio regional del 0.7% (Banco Mundial, 2023). El programa "Conectividad Rural" busca reducir la brecha digital, llevando internet a comunidades vulnerables. Loja presenta un acceso desigual a tecnologías; mientras la conectividad urbana es del 90%, en zonas rurales cae al 45% (INEC, 2023). Esto impulsa la necesidad de infraestructura tecnológica en el centro.

La desigualdad en el acceso a la tecnología en Loja es un factor crítico que el Centro "Camaleón" puede abordar mediante la implementación de programas innovadores. Esto incluye la instalación de aulas equipadas con tecnología básica y el desarrollo de talleres que mejoren la alfabetización digital en comunidades rurales.

El acceso limitado a internet en áreas rurales presenta un desafío y una oportunidad para integrar soluciones tecnológicas en el centro. La participación en iniciativas como el programa "Conectividad Rural" puede facilitar la implementación de plataformas educativas digitales, permitiendo llegar a más usuarios.

Al incorporar herramientas tecnológicas en sus servicios, el centro no solo promueve el aprendizaje, sino que también prepara a los usuarios para participar activamente en una economía cada vez más digitalizada. Este enfoque refuerza su impacto social y educativo.

3.9.5 Ecológico

Ecuador es un referente en sostenibilidad ambiental, con el 22% de su territorio protegido por áreas naturales (Ministerio del Ambiente, 2023). Las políticas ambientales fomentan proyectos que respeten el entorno y usen energías renovables. En Loja, el uso de materiales ecológicos y el diseño sostenible son tendencias incentivadas por políticas municipales y la comunidad.

La sostenibilidad ambiental en Ecuador y Loja ofrece un marco ideal para que el Centro "Camaleón" adopte prácticas respetuosas con el medio ambiente. Esto puede incluir el uso de materiales ecológicos, diseño sostenible de las instalaciones y la integración de la educación ambiental en su currículo.

La comunidad local y las políticas municipales apoyan proyectos que prioricen la sostenibilidad. Esto presenta una oportunidad para colaborar con actores locales en iniciativas que combinen educación y cuidado del medio ambiente, generando conciencia en las generaciones presentes y futuras.

Además, el uso de energías renovables en el centro no solo reduce su huella ambiental, sino que también actúa como un ejemplo para la comunidad. Esta estrategia puede fortalecer la reputación del proyecto como innovador y comprometido con los valores ambientales.

3.9.6 Legal

El marco jurídico ecuatoriano y local brinda un soporte crucial para la implementación del Centro "Camaleón", al estar regulado principalmente por la Ley Orgánica de Educación Intercultural, la cual establece lineamientos para garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad. Esta normativa no solo regula el funcionamiento de instituciones educativas, sino que también promueve la atención a grupos vulnerables, lo que se alinea directamente con el enfoque social del proyecto. Adicionalmente, el cumplimiento de disposiciones complementarias, como los requisitos de funcionamiento emitidos por el Ministerio de Educación del Ecuador, implica la obtención de permisos, acreditaciones y supervisiones periódicas que aseguran la calidad del servicio educativo ofrecido.

En el ámbito laboral, el proyecto deberá regirse por el Código de Trabajo, considerando aspectos como contratación formal, afiliación a la seguridad social y cumplimiento de beneficios laborales, lo cual incide directamente en la estructura de costos, pero también fortalece la estabilidad organizacional y la retención del talento humano. Asimismo, desde la

perspectiva tributaria, la regulación del Servicio de Rentas Internas establece obligaciones fiscales claras, aunque también contempla posibles beneficios e incentivos para iniciativas educativas o sociales, lo que puede contribuir a mejorar la rentabilidad del proyecto.

A nivel local, las facilidades legales y administrativas ofrecidas por el Municipio de Loja promueven la puesta en marcha de proyectos educativos, especialmente aquellos enfocados en poblaciones vulnerables. Estas facilidades incluyen simplificación en trámites de permisos de funcionamiento, uso de suelo y licencias, lo que reduce tiempos y costos de implementación. Además, es importante considerar normativas relacionadas con seguridad, accesibilidad e infraestructura, que garanticen espacios adecuados para el aprendizaje, en cumplimiento de estándares legales vigentes.

En conjunto, el respaldo del marco legal, junto con incentivos fiscales, regulaciones claras y apoyo institucional, posiciona al proyecto como una iniciativa viable y alineada con las políticas públicas nacionales y locales. Este contexto no solo facilita su implementación, sino que también fortalece su sostenibilidad a largo plazo, al asegurar el cumplimiento normativo, la calidad del servicio y la confianza de los usuarios.

3.10 Análisis PORTER

El análisis Porter, también conocido como las "Cinco Fuerzas de Porter", es un modelo estratégico que identifica y evalúa cinco fuerzas competitivas clave que influyen en la rentabilidad y la dinámica de un mercado o industria: la amenaza de nuevos entrantes, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los clientes, la amenaza de productos sustitutos y la rivalidad entre competidores existentes. Según Porter (1980), este modelo permite a las empresas comprender la estructura de su industria y diseñar estrategias que les permitan obtener ventajas competitivas sostenibles.

El análisis Porter revela que, aunque existen desafíos competitivos, el modelo de negocio del centro educativo, centrado en la accesibilidad y en atender necesidades

desatendidas, posee ventajas estratégicas clave que lo posicionan favorablemente en el mercado.

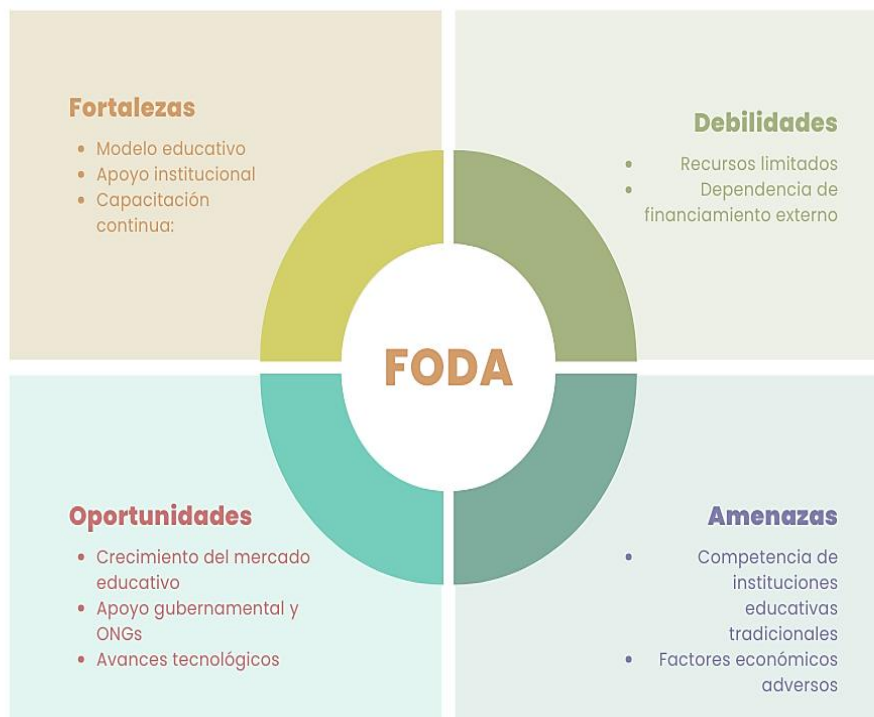
- 1. Amenaza de nuevos Competidores:** La apertura de nuevos centros educativos en Loja representa una amenaza limitada debido a las barreras de entrada, como la inversión inicial en infraestructura y la obtención de permisos legales. Sin embargo, el modelo de negocio *low-cost* del proyecto y su enfoque inclusivo lo diferencian, reduciendo el impacto de esta fuerza.
- 2. Poder de negociación de los proveedores:** En este proyecto, los proveedores incluyen recursos educativos, tecnológicos y materiales de construcción. Dado el uso de materiales accesibles y colaboraciones con instituciones públicas y privadas, el poder de negociación de los proveedores es moderado, especialmente si se establecen alianzas estratégicas que aseguren costos estables.
- 3. Poder de negociación de los clientes:** El público objetivo del centro (niños de bajos recursos y adultos mayores) tiene un poder de negociación bajo debido a la falta de alternativas accesibles en la región. Esto refuerza el valor de la propuesta inclusiva y de bajo costo.
- 4. Amenaza de productos sustitutos:** La principal competencia proviene de alternativas informales, como tutorías privadas o aprendizaje autodidacta, que no ofrecen la misma estructura y calidad educativa. El enfoque integral del centro, con tecnología accesible y programas especializados, reduce la amenaza de sustitución.
- 5. Rivalidad entre competidores existentes:** En Loja, la competencia directa proviene de instituciones educativas privadas, que tienen precios elevados y carecen de programas específicos para adultos mayores. El enfoque diferenciador del proyecto minimiza esta rivalidad, destacándose por su bajo costo y enfoque inclusivo.

3.11 FODA

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar un análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Oportunidades y Amenazas) en la empresa (Riquelme Leiva, 2016).

Figura 25.

Análisis FODA de Centro de Apoyo educativo Camaleón



Nota: Elaboración propia

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una herramienta estratégica que permite evaluar los aspectos internos y externos de un proyecto o empresa. En el caso de un centro de apoyo educativo en Loja para personas de bajos recursos y adultos mayores, el análisis FODA puede estructurarse de la siguiente manera:

Fortalezas:

- **Modelo educativo inclusivo y accesible:** El enfoque en educación low-cost lo convierte en una propuesta única para poblaciones de bajos recursos y adultos mayores, lo que cubre una necesidad social importante.

- **Apoyo institucional:** Al contar con alianzas potenciales con instituciones públicas y privadas, el centro puede acceder a recursos, infraestructura y apoyo logístico.
- **Capacitación continua:** El centro puede desarrollar programas educativos basados en metodologías innovadoras y adaptadas a las necesidades del público objetivo, favoreciendo un aprendizaje eficiente.

Oportunidades:

- **Crecimiento del mercado educativo:** La demanda de educación accesible y continua está en aumento, especialmente para adultos mayores y niños de sectores vulnerables.
- **Apoyo gubernamental y ONGs:** Las políticas públicas para reducir la brecha educativa en Ecuador y los programas de apoyo social abren oportunidades de financiamiento y colaboración.
- **Avances tecnológicos:** El uso de plataformas tecnológicas accesibles para clases en línea o híbridas puede atraer a más estudiantes, especialmente en tiempos de post-pandemia.

Debilidades:

- **Recursos limitados:** A pesar de la necesidad social, los recursos iniciales para infraestructuras, materiales y tecnologías son limitados, lo que podría restringir el alcance del proyecto.
- **Dependencia de financiamiento externo:** La dependencia de fondos gubernamentales o de organizaciones externas puede ser un desafío, ya que los recursos no siempre están garantizados a largo plazo.

Amenazas:

- **Competencia de instituciones educativas tradicionales:** Las instituciones privadas con mayores recursos podrían ofrecer programas similares, aunque con precios más altos.

- **Factores económicos adversos:** La inflación o crisis económicas pueden afectar el poder adquisitivo de los beneficiarios y dificultar la financiación del proyecto.

El análisis FODA permite comprender mejor las dinámicas internas y externas del proyecto, ayudando en la formulación de estrategias para aprovechar sus fortalezas y oportunidades, y mitigar las debilidades y amenazas

3.12 CAME

Figura 26

Análisis CAME de Centro de Apoyo educativo Camaleón



Nota: Elaboración propia

El CAME es un análisis estratégico que se utiliza para formular acciones a partir de los resultados del análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas). Su nombre es un acrónimo que corresponde a las estrategias de Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar, que permiten planificar las acciones necesarias para optimizar el rendimiento de un proyecto.

Corregir: Esta acción se enfoca en abordar las debilidades identificadas en el análisis FODA. Implica realizar ajustes internos para minimizar los factores que puedan poner en

peligro la viabilidad o el éxito del proyecto. En el caso del centro educativo de apoyo en Loja, podría implicar la mejora de recursos limitados, buscando más fuentes de financiamiento o aumentando la eficiencia operativa.

Afrontar: Aquí se plantean estrategias para mitigar las amenazas externas. En el contexto del proyecto, esto podría implicar diversificar las fuentes de ingresos o buscar colaboraciones con instituciones que ofrezcan apoyo durante momentos de crisis económica o cambios en las políticas gubernamentales.

Mantener: Esta estrategia se aplica a las fortalezas del proyecto. Es importante seguir impulsando las características que ya proporcionan valor al centro educativo, como el modelo inclusivo de educación low-cost y la colaboración con instituciones públicas. Mantener la calidad de los programas y reforzar las alianzas sería fundamental para el éxito a largo plazo.

Explotar: La estrategia de explotación está dirigida a maximizar las oportunidades que el análisis FODA reveló. Esto podría implicar la expansión de la oferta educativa utilizando nuevas tecnologías, aumentando la cobertura del centro en diferentes sectores de Loja, o aprovechando el creciente interés en la educación para adultos mayores.

Capítulo Cuatro Validación de Factibilidad, Viabilidad, Deseabilidad

El presente proyecto sobre la creación de un centro educativo dirigido a niños y adultos mayores integra tres fundamentos esenciales que aseguran su implementación exitosa. La factibilidad, como primer punto, evalúa si el centro puede ser implementado de manera práctica en un tiempo razonable. Este aspecto ha sido validado mediante el desarrollo de este documento, en el cual se planifican contenidos esenciales como el diseño del espacio físico, la definición de recursos humanos y materiales necesarios, y la estructuración de un modelo financiero. Esto garantiza que el proyecto sea factible y pueda materializarse en un entorno real.

El segundo fundamento, la viabilidad, valida que el centro pueda operar de manera efectiva, alcanzando los objetivos educativos y sociales propuestos. A través del diseño de programas educativos personalizados y actividades adaptadas a las necesidades de los niños y adultos mayores, combinado con análisis de mercado, estudios técnicos y un modelo de gestión organizacional, se demuestra que el centro educativo no solo es viable, sino también sostenible en el tiempo.

Por último, la deseabilidad se confirma mediante el interés manifiesto de la comunidad en la oferta del centro. La investigación de campo ha mostrado que tanto los padres de familias de bajos recursos como los adultos mayores ven en el centro una solución viable y deseable para cubrir necesidades educativas y sociales. Este interés, expresado a través de encuestas y entrevistas, valida que el proyecto no solo cumple con una demanda real, sino que también genera un impacto positivo en la calidad de vida de los beneficiarios.

4.1 Validación De Factibilidad

4.1.1 Investigación De mercado

De acuerdo con Kotler y Keller (2016), "el estudio de mercado implica la recolección, análisis y comunicación sistemática de datos pertinentes a una situación específica del

mercado" (p. 101). Este enfoque permite a las organizaciones comprender el entorno en el que operan y tomar decisiones fundamentadas. En el caso del centro educativo para niños y adultos mayores, la investigación de mercado se orienta a identificar la necesidad de espacios de aprendizaje accesibles y especializados en Loja.

El análisis incluye variables como las características demográficas de los beneficiarios (niños de familias de bajos recursos y adultos mayores), el acceso limitado a recursos educativos en la zona, y la competencia existente. Según datos del INEC (2023), en Loja el 45% de los adultos mayores carecen de acceso a servicios educativos o recreativos, mientras que el 35% de los niños de hogares vulnerables enfrenta dificultades para continuar con su educación formal. Esto justifica la pertinencia del proyecto.

4.1.2 Planteamiento Del Mercado Objetivo

The Universal Marketing Dictionary (2024) define el mercado objetivo como "un segmento específico de la población que presenta mayor probabilidad de necesitar y adquirir un servicio o producto". En este caso, el mercado objetivo incluye a adultos mayores que buscan opciones educativas y recreativas, y a niños de hogares vulnerables que requieren apoyo académico.

Según la Secretaría Técnica del Plan Toda una Vida (2021), en Loja existen aproximadamente 40,000 niños en situación de vulnerabilidad y 25,000 adultos mayores, de los cuales el 60% reside en áreas urbanas. Estas cifras resaltan la importancia de atender a este mercado objetivo y diseñar programas que se ajusten a sus necesidades específicas.

A continuación, se muestra en la figura 28 la distribución del mercado objetivo dividido en niños y adultos en situación de vulnerabilidad que habitan en las zonas rurales y urbanas de la ciudad de Loja. A partir de esta información podemos determinar el tamaño del mercado objetivo para el centro de apoyo Camaleón.

Figura 27
Distribución de población vulnerable en Loja



Nota: Elaboración propia

4.1.3 Descripción del mercado objetivo

Kotler y Armstrong (2013) sostienen que un mercado objetivo está compuesto por "compradores que comparten características o necesidades comunes". Los beneficiarios potenciales del centro educativo presentan las siguientes necesidades: acceso a actividades de aprendizaje intergeneracional, programas personalizados y apoyo psicológico.

Entre las características destacadas están la ubicación en barrios de escasos recursos, limitada alfabetización digital en adultos mayores, y baja calidad educativa en niños.

Ejemplos concretos de comunidades beneficiarias incluyen sectores como Punzara, Clodoveo Jaramillo y San Sebastián, donde, según el INEC (2023), el 28% de los hogares reportan barreras económicas para acceder a educación complementaria.

4.1.4 Tamaño del mercado objetivo

El tamaño del mercado objetivo es crucial para medir el alcance del proyecto. Como explican Kotler y Keller (2016), la segmentación del mercado puede abordarse desde marketing indiferenciado, diferenciado o concentrado.

En este caso, el proyecto empleará un enfoque de marketing diferenciado al dirigir servicios específicos a niños y adultos mayores. En Loja, el mercado objetivo se estima en 65,000 personas, divididas entre niños y adultos mayores en situación de vulnerabilidad. Un enfoque preliminar se centra en alcanzar al menos al 10% de esta población en el primer año de operación, equivalente a 6,500 personas. Esta proyección refuerza la viabilidad del proyecto y su impacto potencial en la comunidad.

4.2 Validación Del Segmento De Mercado

En la ciudad de Loja, los niños de escasos recursos representan un segmento clave con necesidades específicas relacionadas con el acceso a la educación y el desarrollo cognitivo. Según el Observatorio Regional de la UTPL, en las parroquias rurales del cantón Loja, el 23% de los hogares vive bajo la línea de pobreza, lo que limita el acceso de los niños a recursos educativos adecuados. En estas áreas, muchas familias dependen de actividades agrícolas y carecen de infraestructura tecnológica, lo que resalta la necesidad de un enfoque integral que combine apoyo académico, tecnológico y nutricional.

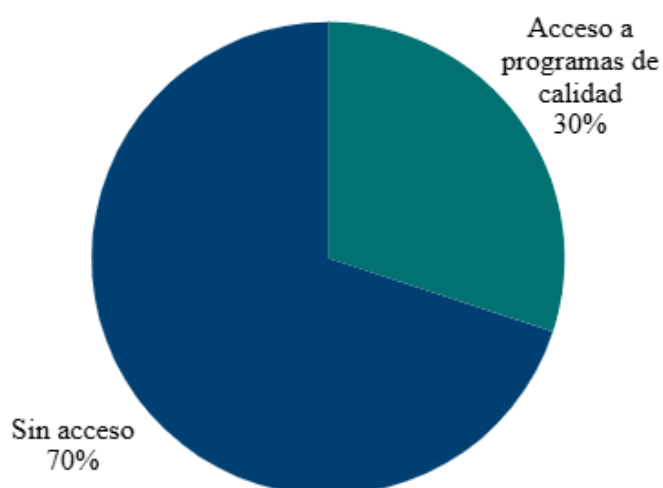
En cuanto a los adultos mayores, Loja cuenta con una población creciente en este segmento, especialmente en parroquias urbanas y rurales como Vilcabamba y Malacatos, conocidas por atraer a jubilados tanto nacionales como internacionales. Datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) indican que más del 12% de la población del cantón tiene 65 años o más, muchos de los cuales enfrentan problemas de aislamiento social y limitaciones cognitivas relacionadas con el envejecimiento. Iniciativas educativas enfocadas en este grupo podrían mejorar su calidad de vida, promoviendo la inclusión social y el aprendizaje continuo.

El análisis del acceso a la educación en niños de sectores vulnerables muestra que, en Loja, más del 30% de las familias en áreas rurales carecen de acceso a programas educativos de calidad, según el Ministerio de Educación. Este grupo depende en gran medida de

instituciones educativas públicas, muchas de las cuales carecen de recursos suficientes para atender sus necesidades. Esto resalta una oportunidad para implementar programas educativos complementarios que incluyan actividades cognitivas, artísticas y deportivas adaptadas a esta población.

Figura 28

Acceso a Programas Educativos en áreas Rurales de Loja.



Nota: Elaboración propia

En términos de infraestructura tecnológica, un informe de Conectividad Rural del Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (MINTEL) muestra que solo el 40% de los hogares rurales en Loja tienen acceso a internet. Esta brecha digital afecta tanto a los niños como a los adultos mayores, quienes carecen de las herramientas necesarias para acceder a plataformas de aprendizaje en línea. Un centro educativo que integre recursos tecnológicos y capacitación básica podría cerrar esta brecha y empoderar a estos grupos vulnerables.

Además, las condiciones económicas de las familias de bajos ingresos en Loja afectan significativamente sus prioridades. Según estudios socioeconómicos realizados por la UTPL, estas familias destinan el 50% de sus ingresos al gasto en vivienda y alimentación, dejando

poco margen para invertir en educación y actividades extracurriculares para sus hijos. Esto subraya la importancia de ofrecer programas educativos accesibles y subsidiados para garantizar la participación de estos niños.

La población de adultos mayores en Loja, por otro lado, enfrenta barreras económicas y sociales que limitan su acceso a servicios recreativos y educativos. Según el INEC, el 65% de este grupo vive con ingresos menores al salario básico unificado, lo que dificulta su acceso a programas de desarrollo personal.

Las actividades cognitivas y sociales diseñadas específicamente para este segmento pueden contribuir a reducir el deterioro cognitivo y promover un envejecimiento activo.

Por último, la diversidad cultural de Loja, con una fuerte identidad local, ofrece una oportunidad única para diseñar programas educativos que integren elementos de la cultura lojana. Esto no solo fortalecerá las habilidades cognitivas de los niños y adultos mayores, sino que también fomentará el sentido de pertenencia y la preservación de tradiciones. Programas que incluyan actividades como danza, música y manualidades locales podrían atraer una participación significativa de ambos segmentos.

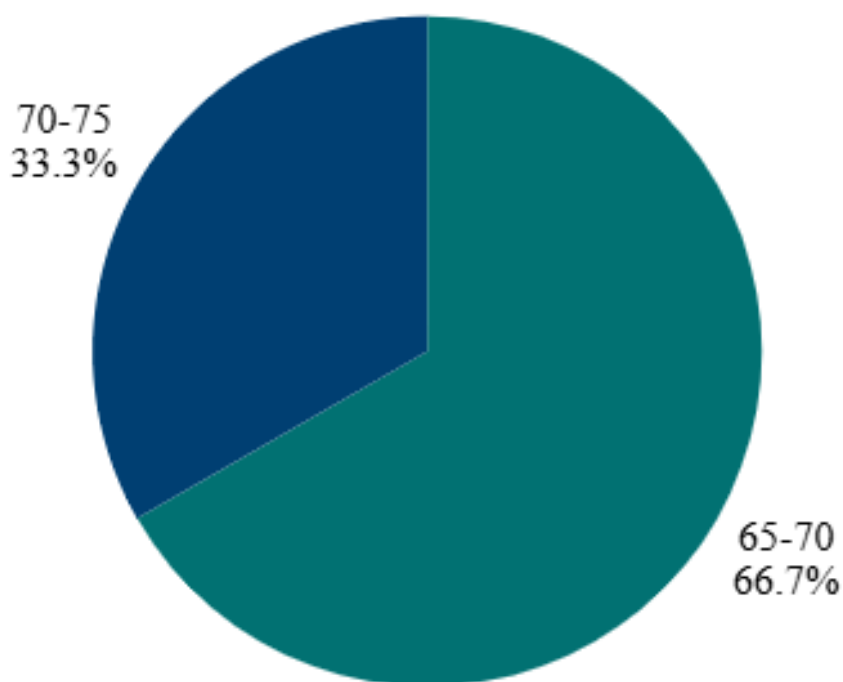
La validación de este segmento de mercado destaca la urgente necesidad de un centro educativo que combine aprendizaje cognitivo con apoyo integral en Loja. Este enfoque tiene el potencial de generar un impacto transformador en la calidad de vida de los niños y adultos mayores, abordando simultáneamente desafíos educativos, tecnológicos y sociales.

La pregunta "¿Qué edad tiene?" revela la distribución de edad de los adultos mayores encuestados. La gráfica muestra que el 66,7% de los encuestados pertenece al rango de 65-70 años, representado en azul, mientras que el 33,3% corresponde al grupo de 70-75 años, representado en rojo. No se registraron respuestas en las categorías de 75-80 años ni en la opción de "Más" años, lo cual puede indicar que la muestra se concentra en los adultos mayores más jóvenes dentro del rango de la tercera edad.

Este resultado sugiere que la mayoría de los adultos mayores encuestados aún se encuentran en una etapa relativamente activa y podrían beneficiarse significativamente de un centro educativo enfocado en el aprendizaje cognitivo.

Sin embargo, la ausencia de participantes en edades más avanzadas podría deberse a limitaciones de acceso, salud o interés, lo cual debe ser considerado al diseñar el programa del centro educativo. Es fundamental incluir estrategias que lleguen a adultos mayores de diferentes rangos de edad para garantizar un impacto más amplio y equitativo.

Figura 29
¿Qué edad tiene?



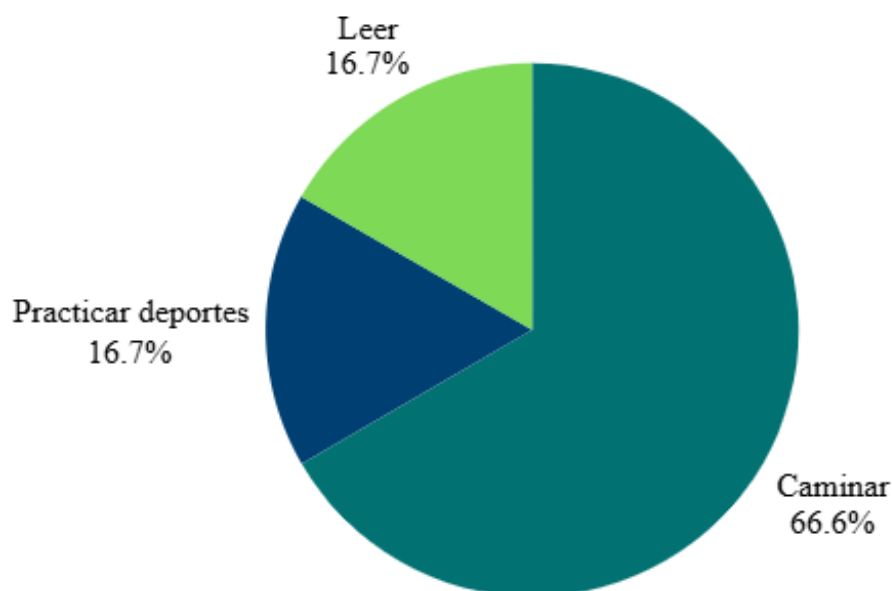
Nota: Elaboración propia

La gráfica presenta la pregunta sobre las actividades preferidas de los adultos mayores encuestados, dividiendo las respuestas en tres opciones: Caminar, Practicar deportes y Leer. El resultado refleja que la mayoría, un 66,7%, prefiere caminar (representado en azul), mientras que las otras dos actividades, practicar deportes (rojo) y leer (naranja), comparten un porcentaje mucho menor, 16,7% cada una.

Este análisis sugiere que la actividad física ligera, como caminar, es la opción más accesible y popular entre los adultos mayores. Sin embargo, el bajo interés en leer y practicar deportes podría indicar una necesidad de fomentar actividades cognitivas y recreativas más diversificadas en el centro educativo propuesto. Implementar programas que promuevan la lectura y ejercicios adaptados podría ser clave para estimular el desarrollo cognitivo y motor, mejorando así la calidad de vida de esta población.

Figura 30

¿Cuál es la actividad que realiza a diario?



Nota: Elaboración propia

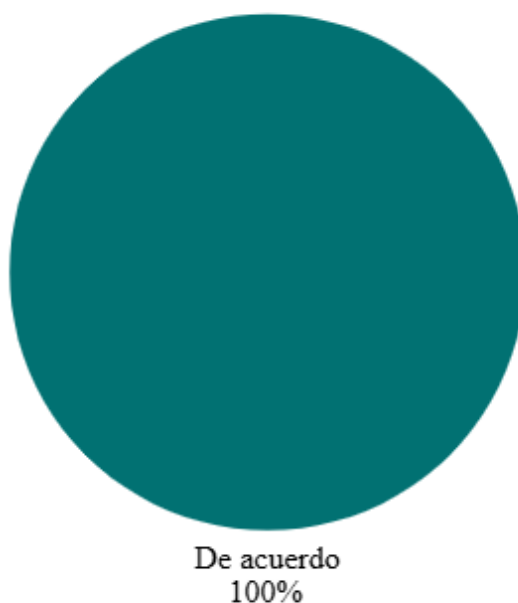
La gráfica muestra la opinión de los encuestados respecto a una afirmación o propuesta, con dos opciones: De acuerdo y En desacuerdo. El resultado es contundente, ya que el 100% de los participantes está de acuerdo (representado en azul), mientras que no se registraron respuestas en desacuerdo (rojo).

Este resultado refleja un consenso absoluto entre los encuestados, lo que sugiere un alto nivel de aceptación o necesidad percibida sobre la propuesta evaluada. En el contexto de la

creación de un centro educativo de aprendizaje cognitivo para adultos mayores, esta unanimidad puede interpretarse como un respaldo claro a la iniciativa, indicando que la población reconoce la importancia de implementar programas que fomenten el desarrollo cognitivo y motor en este grupo etario.

Figura 31

¿Estaría de acuerdo con la creación de un Centro de Aprendizaje Cognitivo para adultos mayores en la ciudad de Loja?



Nota: Elaboración propia

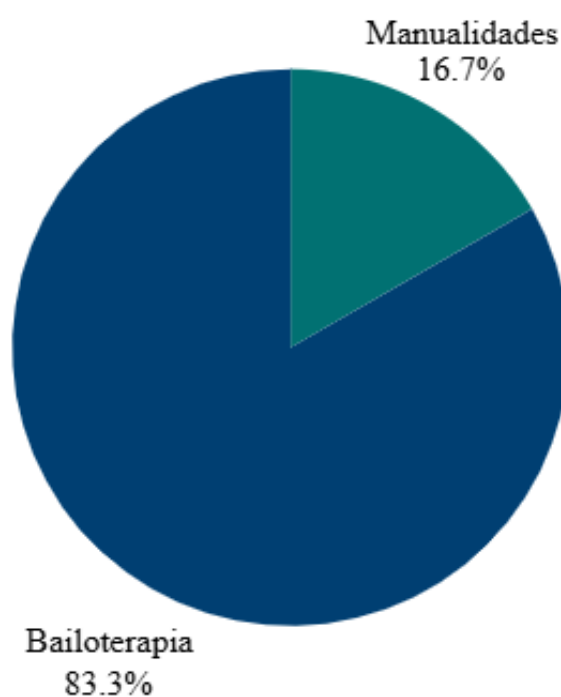
La gráfica muestra las preferencias de los encuestados respecto a la pregunta "¿Qué actividades le gustaría que se realicen en el centro?", con cuatro opciones: Bailoterapia, Manualidades, Deportes en equipo y Otro. Los resultados reflejan que la mayoría, un 83,3%, prefiere la bailoterapia (representada en rojo), mientras que solo un 16,7% eligió manualidades (representado en azul). Las opciones deportes en equipo (amarillo) y otro (verde) no obtuvieron respuestas.

Este resultado indica una clara preferencia por actividades físicas recreativas, como la bailoterapia, que combinan movimiento, música y socialización, lo cual es beneficioso para la

salud física y emocional de los adultos mayores. Por otro lado, el interés en manualidades sugiere la necesidad de incluir actividades que estimulen la creatividad y las habilidades motoras finas. La ausencia de respuestas en las demás categorías podría reflejar que los adultos mayores priorizan actividades que sean accesibles, dinámicas y atractivas, como las mencionadas. Estos datos son clave para diseñar un programa de actividades que responda a las necesidades e intereses de la población objetivo.

Figura 32

¿Qué actividades le gustaría que se realicen en el Centro de Aprendizaje antes mencionado?



Nota: Elaboración propia

La gráfica muestra una división equitativa en las respuestas de los adultos mayores a la pregunta “¿Le gustaría aprender sobre temas de tecnología?”, con un 50% a favor (color rojo) y un 50% en contra (color azul).

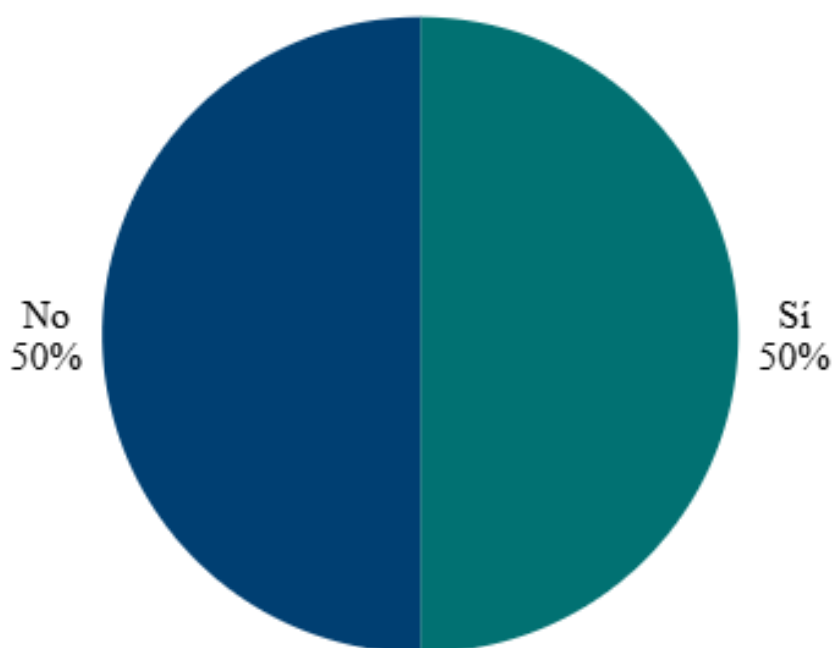
Este resultado refleja que solo la mitad de los encuestados tiene interés en adquirir conocimientos tecnológicos, mientras que la otra mitad no percibe esta necesidad o enfrenta

posibles barreras como la falta de familiaridad, el temor al cambio o la percepción de que la tecnología no es relevante para su vida cotidiana.

Este escenario presenta una oportunidad y un desafío para el centro de aprendizaje cognitivo. Por un lado, se puede diseñar un programa adaptado a los intereses y necesidades de aquellos que desean aprender, centrándose en temas prácticos como el uso de dispositivos móviles, redes sociales y herramientas digitales básicas. Por otro lado, es importante implementar estrategias para motivar e incluir a quienes no muestran interés, sensibilizándolos sobre los beneficios de la tecnología en su vida diaria, como la comunicación con familiares, el acceso a información y la realización de trámites en línea.

Figura 33

¿Le gustaría aprender sobre temas de tecnología?



Nota: Elaboración propia

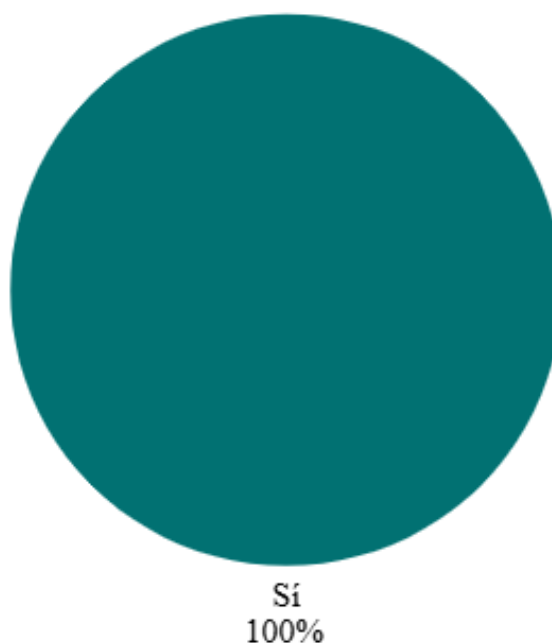
La gráfica muestra que el 100% de los adultos mayores encuestados respondió “Sí” a la pregunta “¿Le gusta trabajar en equipo?”, representado en color azul. Este resultado refleja un consenso total entre los participantes, lo que sugiere que los adultos mayores valoran y

disfrutan las actividades colaborativas, ya sea por la oportunidad de socializar, compartir experiencias o sentirse acompañados mientras realizan tareas en conjunto.

Este hallazgo es significativo para la creación del centro de aprendizaje cognitivo, ya que indica que las actividades grupales pueden ser una herramienta clave para fomentar el desarrollo de habilidades cognitivas y motoras. Programas como talleres de manualidades, ejercicios físicos en grupo, dinámicas de aprendizaje colaborativo y actividades recreativas pueden aprovechar esta predisposición al trabajo en equipo. Además, estas actividades no solo promueven el aprendizaje, sino también la socialización y el fortalecimiento de vínculos entre los participantes, mejorando así su bienestar emocional y mental.

Figura 34

¿Le gusta trabajar en equipo?



Nota: Elaboración propia

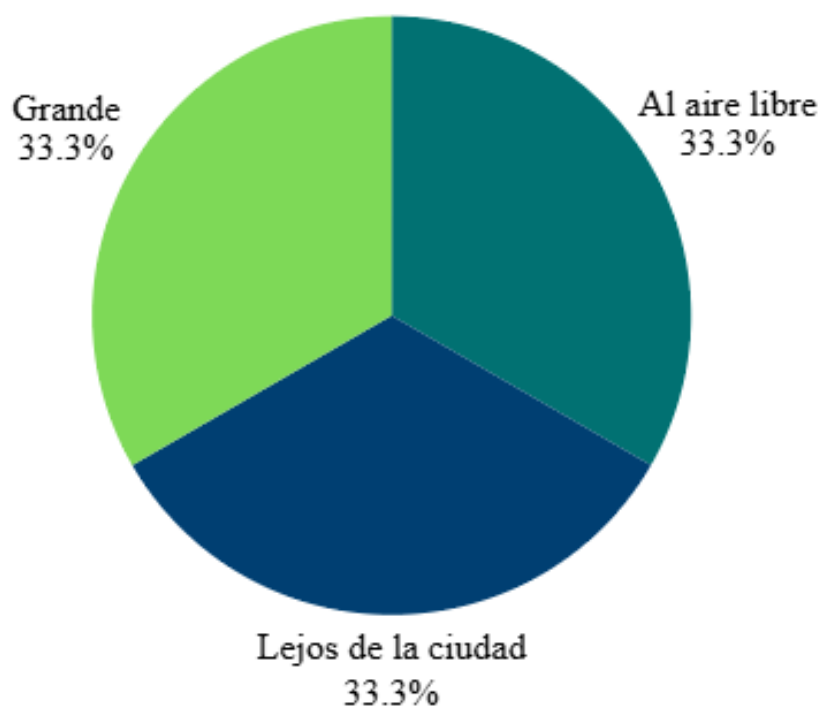
La gráfica presenta las respuestas a la pregunta “¿Cómo le gustaría que sea el centro de aprendizaje?”, mostrando una distribución equitativa entre tres opciones: 33,3% azul, 33,3%

rojo y 33,3% amarillo, mientras que la opción verde no recibió respuestas. Esto indica que las opiniones de los adultos mayores están divididas en partes iguales, lo que sugiere una diversidad de preferencias y expectativas respecto a las características del centro.

Este resultado refleja la necesidad de diseñar un centro de aprendizaje que integre elementos de las tres opciones más votadas, asegurando que cumpla con las expectativas de todos los participantes. La equidad en las respuestas también sugiere que no existe una preferencia predominante, lo que abre la posibilidad de implementar un enfoque flexible y diverso, combinando aspectos como espacios funcionales, actividades variadas y un ambiente acogedor. La falta de respuestas en la opción verde puede implicar que esta alternativa no es relevante o atractiva para los encuestados.

Figura 35

¿Cómo le gustaría que sea el Centro de Aprendizaje?



Nota: Elaboración propia

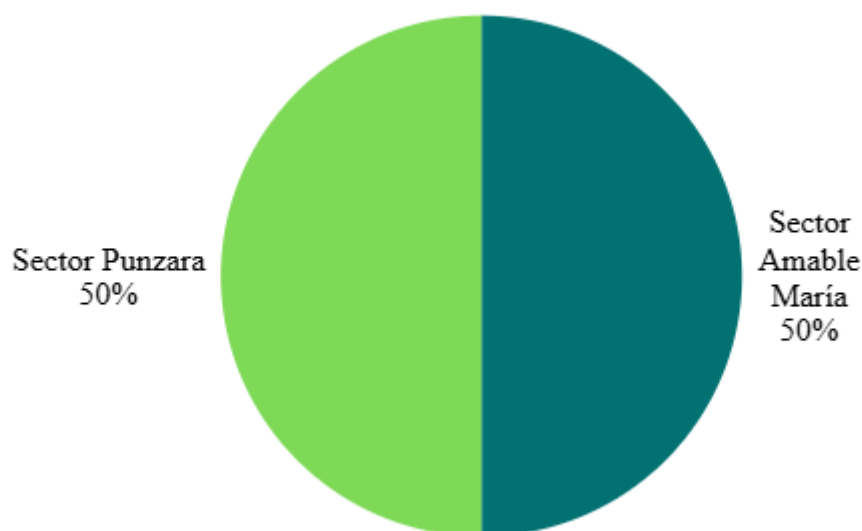
La gráfica muestra que las respuestas a la pregunta "¿Dónde le gustaría que sea el centro de aprendizaje?" están divididas de manera equitativa entre dos opciones: 50% en azul, que

corresponde al sector amable María, y 50% en amarillo, que corresponde al sector punzara. Además, la opción roja, que representa el sector vía de integración, no recibió respuestas.

Este resultado indica que los adultos mayores tienen preferencias claras por dos ubicaciones específicas, pero no muestran interés en la opción del sector vía de integración. La distribución equitativa sugiere que ambas ubicaciones son viables, y es importante considerar factores como la accesibilidad, cercanía a los hogares de los participantes y la infraestructura de cada sector para tomar una decisión final. Además, dado que no se recibió interés por el sector vía de integración, se podría explorar más a fondo por qué esta opción no fue elegida y si existen barreras específicas que desmotivan a los encuestados.

Figura 36

¿En qué lugar le gustaría que sea el Centro de Aprendizaje?



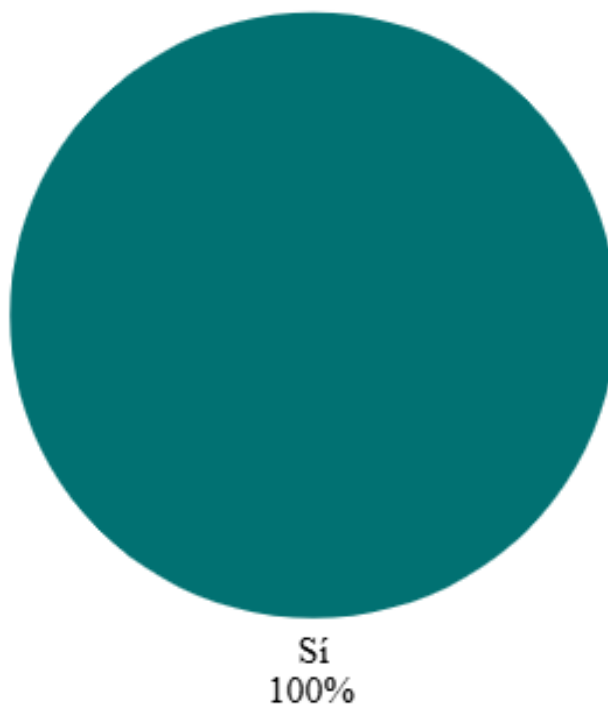
Nota: Elaboración propia

El gráfico que representa en azul el 100% de las respuestas a la pregunta "¿Compartiría este proyecto con sus amigos o conocidos?" sugiere que todos los encuestados están dispuestos a recomendar el proyecto. Esta respuesta unánime podría indicar que el proyecto ha sido percibido de manera muy positiva por los participantes, quienes lo consideran lo

suficientemente valioso como para compartirlo con su entorno. Un resultado de este tipo refleja una alta satisfacción o aprecio hacia el proyecto, lo que puede ser un indicador de su éxito potencial en el mercado o en la comunidad.

Figura 37.

¿Compartiría este proyecto con sus amigos o conocidos cercanos?



Nota: Elaboración propia

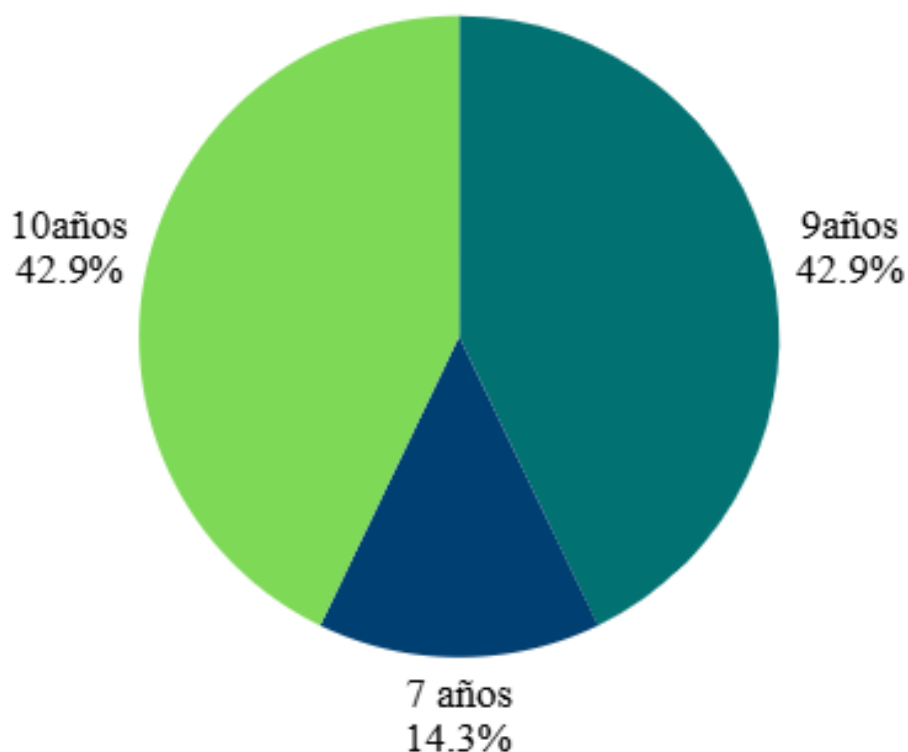
El gráfico muestra la distribución de las edades de los hijos de los padres encuestados, con una clara tendencia hacia los niños de 9 y 10 años. El 42,9% de los encuestados indica que sus hijos tienen 10 años, lo que sugiere que este grupo de edad es el más representado en la muestra. Este dato podría ser relevante para el diseño del centro de aprendizaje cognitivo, ya que indica que una parte significativa de los niños a los que se dirige el proyecto tiene 10 años, lo que podría influir en la estructura y el enfoque pedagógico del centro.

Por otro lado, el 42,9% de los padres también señala que sus hijos tienen 9 años, lo que indica que hay una distribución equitativa entre los niños de 9 y 10 años en la muestra. Sin

embargo, el 14,3% de los padres menciona que sus hijos tienen 7 años, lo que representa una proporción menor. Esto podría sugerir que, aunque el centro de aprendizaje cognitivo podría atraer a niños de diversas edades, los niños de 9 y 10 años son los más prevalentes, lo que debería tenerse en cuenta al desarrollar programas específicos para estas edades.

Figura 38

¿Qué edad tiene su hijo/representado?



Nota: Elaboración propia

El gráfico muestra que el 100% de los encuestados considera que la dinámica educativa adecuada para su hijo debe ser de "fácil acceso", lo que indica una fuerte preferencia por un enfoque educativo accesible y posiblemente flexible.

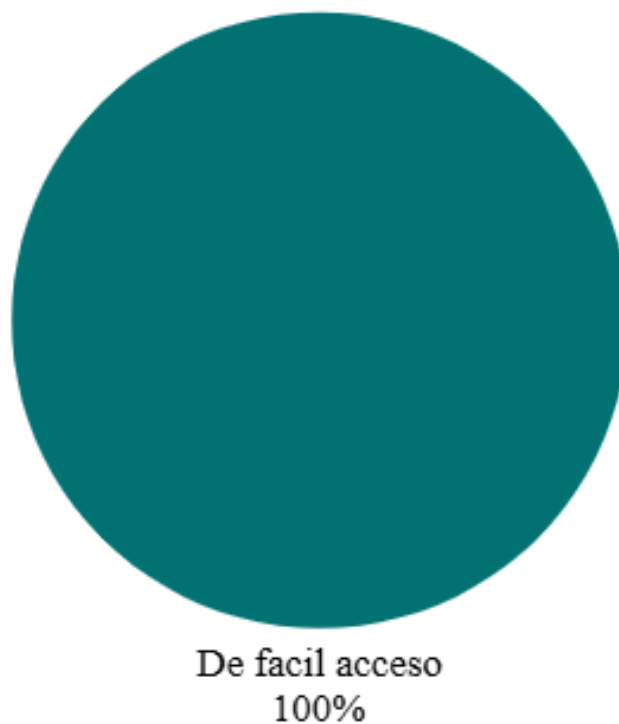
Este resultado sugiere que los padres valoran la facilidad de acceso a los recursos educativos, lo que podría implicar que el centro de aprendizaje cognitivo debe ser accesible tanto en términos físicos como de recursos, como horarios convenientes, ubicación accesible o plataformas digitales de fácil uso.

Por otro lado, la ausencia de respuestas en la opción "difícil acceso" refleja que ningún encuestado considera que una dinámica educativa difícil de acceder sea adecuada para sus hijos.

Este dato resalta la importancia de diseñar una estructura educativa que minimice barreras, asegurando que los padres puedan fácilmente involucrarse en el proceso de aprendizaje de sus hijos. El resultado sugiere que cualquier proyecto educativo debe centrarse en la accesibilidad, tanto para los estudiantes como para sus familias.

Figura 39

¿Cómo describiría la dinámica educativa adecuada para su hijo/representado?



Nota: Elaboración propia

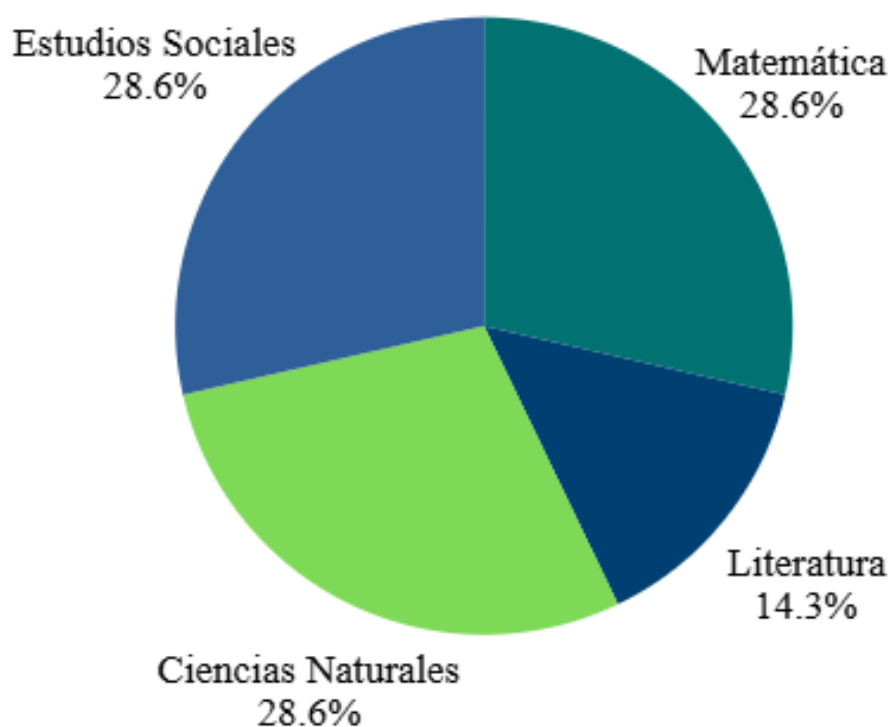
El gráfico muestra una distribución bastante equilibrada entre las asignaturas favoritas de los niños representados en la encuesta. El 28,6% de los encuestados señala que sus hijos prefieren las asignaturas de estudios sociales, matemáticas y ciencias naturales, lo que indica que estas áreas tienen una importancia similar para los estudiantes en términos de interés. Este resultado sugiere que los padres consideran que sus hijos tienen una variedad de intereses

académicos, lo que podría reflejar la necesidad de ofrecer una oferta educativa diversa y bien equilibrada en el centro de aprendizaje cognitivo.

Por otro lado, la asignatura de literatura tiene una representación menor, con un 14,3% de los encuestados indicando que es la favorita de sus hijos. Esto podría sugerir que, aunque la literatura es importante, no es tan destacada como otras asignaturas en términos de preferencia entre los niños. Este dato podría ser útil para el centro de aprendizaje, ya que podría señalar la necesidad de hacer más atractivas o accesibles las asignaturas de literatura para captar más interés de los estudiantes en este campo.

Figura 40.

¿Cuál es la asignatura favorita de su hijo/representado?



Nota: Elaboración propia

El gráfico muestra que la opción más preferida por los encuestados es "talleres de inglés", con un 57,1% de las respuestas. Esto sugiere que una gran mayoría de los padres valora la importancia de ofrecer talleres de inglés como parte de la dinámica educativa para sus hijos.

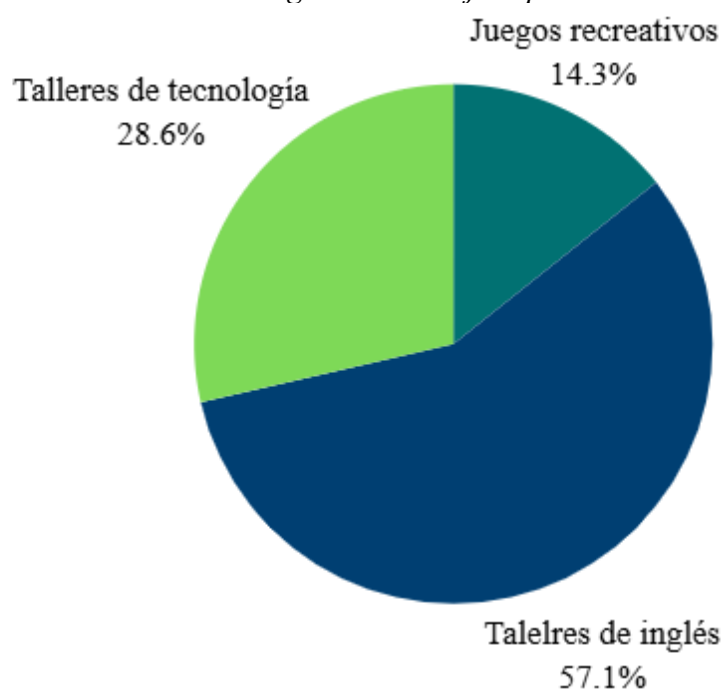
Dado el alto porcentaje de preferencia, podría ser relevante para el centro de aprendizaje cognitivo incorporar estos talleres de manera destacada en su oferta, considerando que muchos padres consideran el inglés como una habilidad esencial para el desarrollo de sus hijos.

En segundo lugar, con un 28,6%, se encuentran los "talleres de tecnología", lo que también indica un interés significativo en proporcionar a los niños habilidades tecnológicas. Esto podría reflejar la creciente importancia de la tecnología en la educación y en la vida diaria. Finalmente, los "juegos recreativos" tienen un 14,3% de preferencia, lo que sugiere que aunque los juegos recreativos son valorados, no son la opción más prioritaria para los padres.

Esto podría implicar que los padres prefieren actividades que combinen el aprendizaje con el desarrollo de habilidades prácticas, como el inglés y la tecnología.

Figura 41

¿Qué actividades extracurriculares le gustan a su hijo/representado?



Nota: Elaboración propia

El gráfico muestra que el 100% de los encuestados considera necesaria la creación de un centro de aprendizaje en su comunidad, lo que refleja un fuerte apoyo y una clara demanda por este tipo de iniciativa. Este resultado sugiere que los padres perciben la importancia de

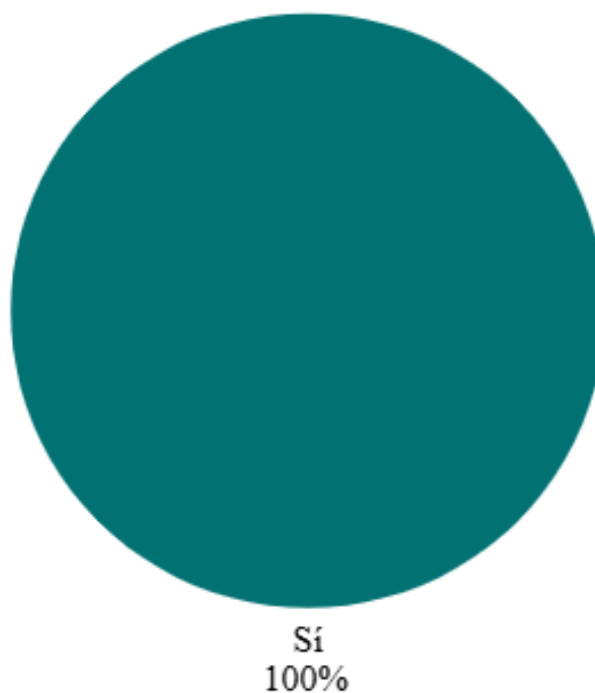
contar con un espacio educativo en la comunidad, lo cual podría estar relacionado con la falta de recursos educativos cercanos o la necesidad de una opción más accesible para sus hijos.

La ausencia de respuestas negativas ("no") refuerza aún más la idea de que la creación del centro de aprendizaje es vista como una necesidad por todos los participantes.

Este consenso podría ser un indicador clave para la viabilidad del proyecto, ya que demuestra que la comunidad está unánimemente a favor de una propuesta educativa que beneficie a los niños y a las familias en la zona reduciendo así la brecha social que existe en cuanto a la educación.

Figura 42

¿Considera necesaria la creación de un centro de aprendizaje cognitivo en su comunidad?



Nota: Elaboración propia

El gráfico muestra que el 100% de los encuestados identifican la "falta de recursos económicos" como el principal obstáculo para el aprendizaje de sus hijos, lo que sugiere que la limitación financiera es una barrera significativa en la comunidad. Este resultado resalta la

necesidad de abordar los aspectos económicos al diseñar el centro de aprendizaje cognitivo, asegurando que sea accesible para las familias con recursos limitados.

La falta de recursos podría incluir tanto el acceso a materiales educativos como la capacidad de pagar por servicios educativos adicionales.

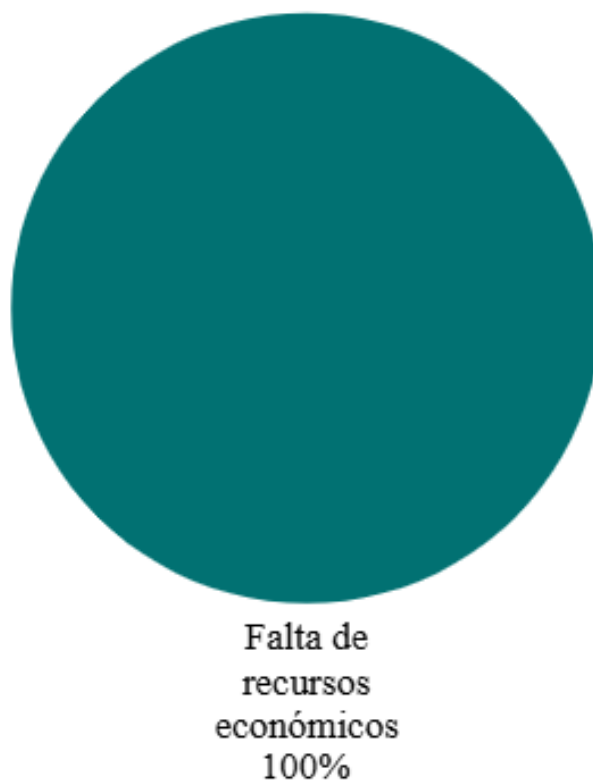
Por otro lado, las opciones de "problemas de salud o nutrición" y "escasez de centros educativos especializados" no recibieron respuestas, lo que indica que, en comparación con la falta de recursos económicos, estos factores no son considerados los principales obstáculos por los padres.

Esto refuerza la idea de que el centro de aprendizaje debería centrarse en ofrecer soluciones económicas y accesibles para que los niños puedan acceder a una educación adecuada, independientemente de la situación financiera de sus familias.

El centro social debe contar con tarifas accesibles para que los usuarios.

Figura 43.

¿Cuál es el principal obstáculo para el aprendizaje de su hijo/representado actualmente?



Nota: Elaboración propia

El gráfico muestra que el 71% de los encuestados prefiere una jornada completa de 08:00 a 16:00 horas para el centro de aprendizaje, lo que indica que una mayoría significativa de los padres valora la opción de una jornada extendida para sus hijos.

Esta preferencia podría reflejar la necesidad de que los niños estén involucrados en actividades educativas durante el día completo, lo que podría ser útil para las familias que requieren un horario más amplio para la atención de sus hijos.

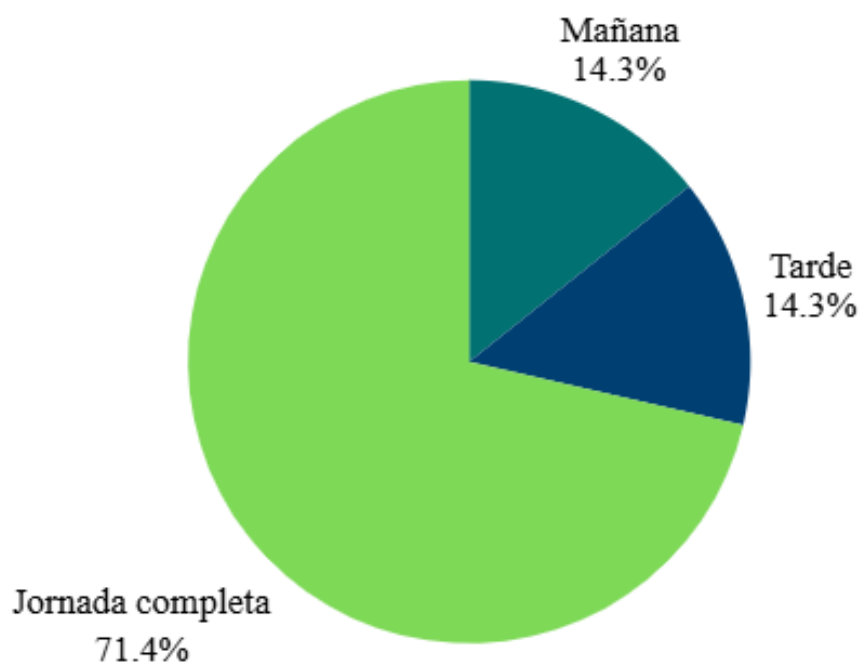
Por otro lado, las opciones de "tarde" (14:00 a 18:00) y "mañana" (09:00 a 12:00) tienen una representación menor, con un 14,3% cada una.

Esto sugiere que, aunque algunos padres prefieren horarios más reducidos, la opción de jornada completa sigue siendo la más atractiva para la mayoría.

Este dato puede ser clave para el diseño del horario del centro de aprendizaje, ya que la jornada completa podría ser la opción más adecuada para satisfacer las necesidades de la mayoría de las familias.

Figura 44.

¿Cuál sería el horario adecuado para el funcionamiento del centro?



Nota: Elaboración propia

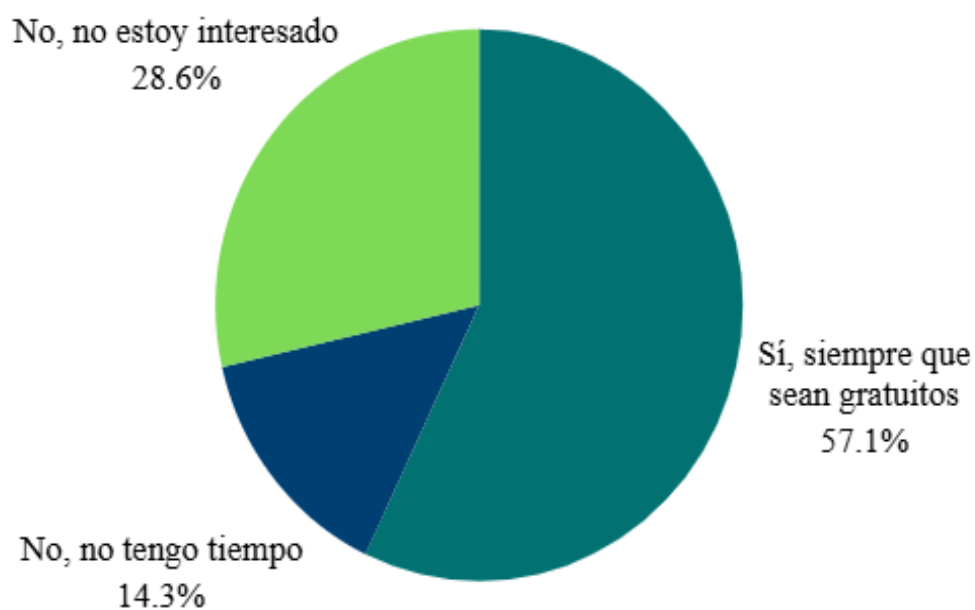
El gráfico muestra que el 57,7% de los encuestados estaría dispuesto a participar en actividades o talleres dirigidos a padres, siempre y cuando estos sean gratuitos. Esto indica que una mayoría significativa de los padres está interesada en involucrarse en actividades educativas o formativas, pero la condición de gratuidad es un factor importante para ellos. Este dato sugiere que el centro de aprendizaje podría considerar ofrecer talleres gratuitos o subsidiados para facilitar la participación de los padres.

Por otro lado, el 28,6% de los encuestados respondió "no, no estoy interesada", lo que refleja una proporción considerable de padres que no ven la necesidad de participar en estos talleres. Además, el 14,3% indicó que "no tiene tiempo", lo que señala que, aunque algunos padres están interesados, las limitaciones de tiempo también pueden ser un obstáculo.

Este análisis sugiere que, aunque hay un interés en participar, el centro de aprendizaje debe tener en cuenta factores como la accesibilidad y la flexibilidad de los horarios para aumentar la participación de los padres.

Figura 45.

¿Estaría dispuesto a participar en actividades o talleres dirigidos a padres?



Nota: Elaboración propia

El gráfico muestra que el 57,1% de los encuestados considera que la creación del centro de aprendizaje beneficiaría a sus hijos al mejorar su rendimiento escolar.

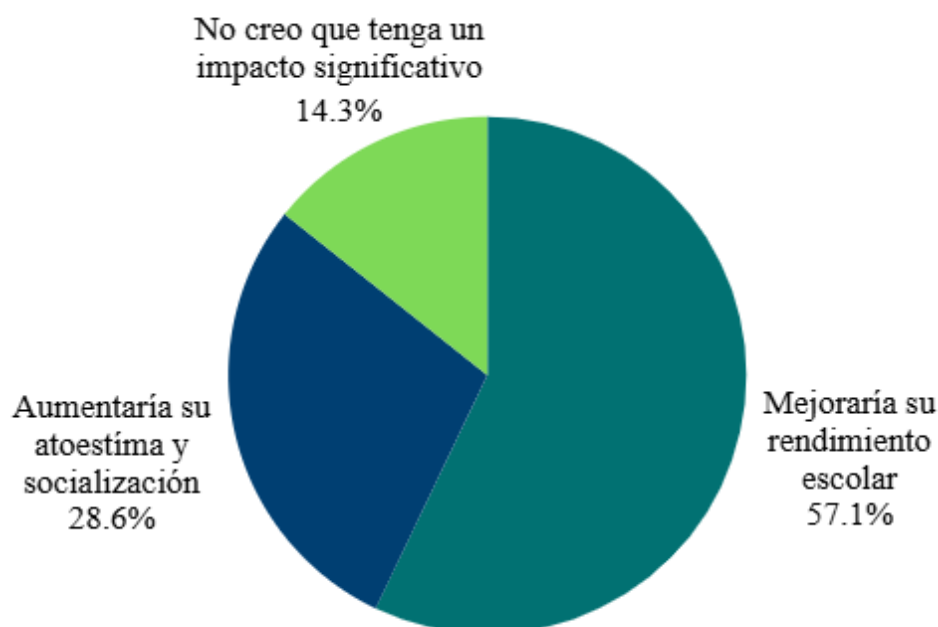
Este dato sugiere que los padres tienen altas expectativas sobre cómo el centro podría impactar positivamente en el desempeño académico de los niños, lo que resalta la importancia de ofrecer un enfoque educativo que favorezca el desarrollo de habilidades académicas.

Además, el 28,6% de los encuestados cree que el centro aumentaría la autoestima y socialización de sus hijos, lo que indica que, además del rendimiento académico, los padres valoran el impacto del centro en el desarrollo personal y social de los niños.

Por otro lado, el 14,3% de los padres no cree que la creación del centro tenga un impacto significativo, lo que podría reflejar dudas sobre la efectividad del centro o la percepción de que existen otros factores más importantes para el desarrollo de los niños. Sin embargo, la mayoría de los encuestados ve el centro como una herramienta valiosa para el crecimiento académico y personal de sus hijos.

Figura 46.

¿Cómo considera que la creación de este centro beneficiaría a su hijo/representado?



Nota: Elaboración propia

4.3 Testing (Designing Strong Experiments)

De acuerdo con Ries (2011), el testing o validación experimental es una etapa clave en la metodología Lean Startup, donde se experimenta con prototipos y elementos de un producto o servicio para recopilar información que permita tomar decisiones basadas en datos. Este proceso asegura que las propuestas se ajusten a las necesidades del mercado y sean aceptadas por los usuarios finales. En el contexto del Centro de Apoyo Educativo “Camaleón”, la validación se centró en aspectos de diseño de marca y denominación de los servicios.

Para recopilar información, se implementó una encuesta dirigida a los segmentos objetivo: niños y adultos mayores, así como sus familias. En este ejercicio, se presentaron dos opciones de logo y la nueva denominación del centro, "Camaleón," seleccionada por su simbolismo. El camaleón representa adaptación, inclusión y aprendizaje constante, atributos esenciales para un espacio educativo intergeneracional.

4.3.1 Prototipo y Opinión Del Público

En este testing también se evaluaron los nombres de los programas y servicios ofrecidos, destacando la importancia del acompañamiento educativo y las actividades interactivas. La encuesta reflejó un 85% de aceptación hacia el nombre “Camaleón” por parte de los encuestados, ya que lo consideraron innovador y representativo de la misión del centro. Asimismo, los encuestados sugirieron adaptar los colores y tipografía del logo para transmitir mayor calidez y profesionalismo.

Estas pruebas iniciales refuerzan la factibilidad y deseabilidad del proyecto, permitiendo ajustes en el diseño del branding y asegurando que el centro educativo "Camaleón" conecte con su público objetivo. A través de estos experimentos, el proyecto no solo valida sus elementos visuales, sino también establece un canal efectivo para integrar la opinión de la comunidad en el desarrollo del proyecto.

4.3.2 Focus Group

El focus group tiene como propósito recopilar información cualitativa sobre las necesidades y expectativas de los potenciales beneficiarios del Centro de Aprendizaje Cognitivo 'CAMALEON'.

La información obtenida servirá para ajustar el diseño y los servicios del proyecto a las necesidades reales de la comunidad.

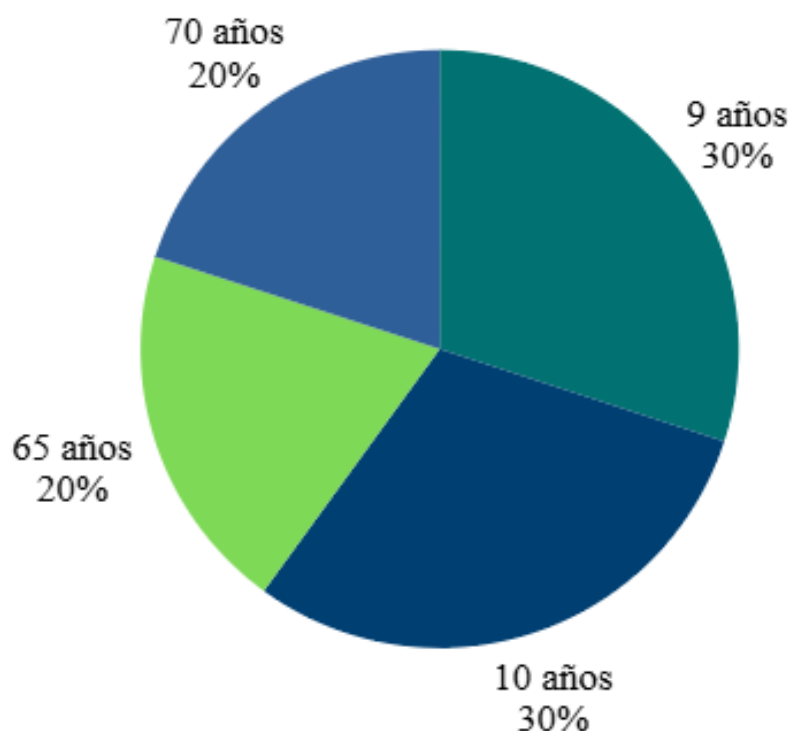
A continuación, se presenta los resultados de la encuesta Anexo 2 una encuesta de 10 preguntas que se aplicaron a 10 personas para conocer de manera más detallada las poblaciones sujetas a este estudio que son los niños de escasos recursos y adultos mayores de la ciudad de Loja:

La gráfica presentada muestra la distribución por edades de los encuestados, con un total de 10 respuestas divididas en cuatro grupos etarios: 9 años, 10 años, 65 años y 70 años. Cada grupo representa un porcentaje significativo, lo que evidencia que el proyecto del centro de aprendizaje cognitivo abarca tanto a niños como a adultos mayores, tal como se planteó en su objetivo inicial. Los grupos de 9 y 10 años representan cada uno el 30% de las respuestas, lo que refleja un interés importante de la población infantil en el programa. Por otro lado, los adultos mayores, representados por las edades de 65 y 70 años, constituyen el 40% restante, lo que confirma que este sector también percibe valor en este tipo de iniciativas.

Este análisis sugiere que el proyecto tiene un alcance bien equilibrado entre sus dos públicos objetivos: niños y adultos mayores.

Esto refuerza la viabilidad del centro al satisfacer necesidades cognitivas en ambos extremos del espectro etario. Además, la proporción relativamente equitativa entre los grupos sugiere que tanto las actividades para los niños como para los adultos mayores deberán diseñarse con igual prioridad y atención, garantizando que ambas poblaciones encuentren beneficios significativos en el programa.

Figura 47.
¿Cuál es su edad?



Nota: Elaboración propia

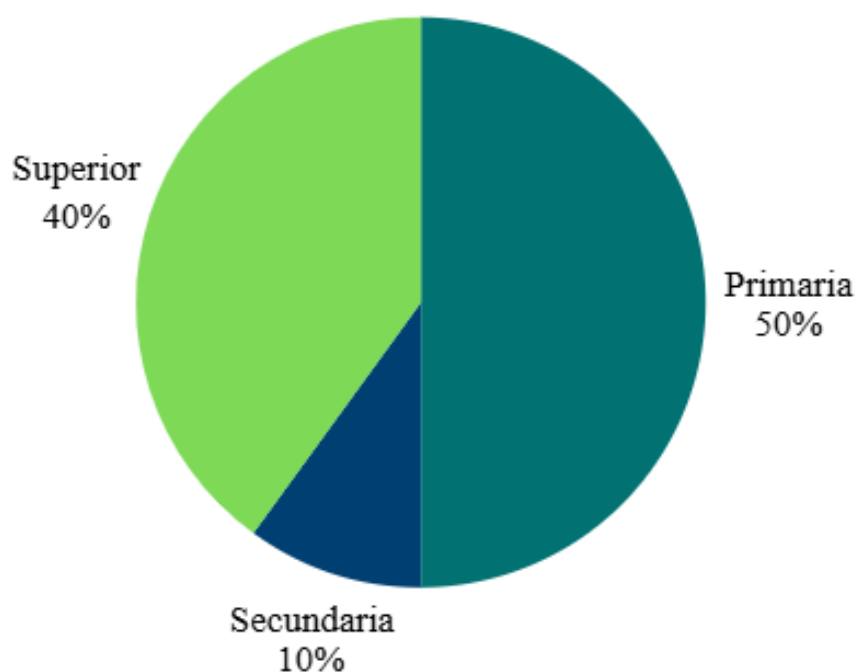
La gráfica muestra el nivel educativo de los encuestados, dividiéndose en tres categorías: primaria (50%), secundaria (10%) y superior (40%). La mayoría de los participantes se encuentran en el nivel de primaria, lo que indica una prevalencia de personas con educación básica, posiblemente correspondiente al grupo de niños que son parte del público objetivo del centro de aprendizaje cognitivo. El segundo grupo más representativo es el de nivel superior, que podría reflejar a adultos mayores con estudios avanzados o familiares interesados en el proyecto. Finalmente, el nivel secundario representa un porcentaje más reducido, lo que podría sugerir una menor participación de adolescentes o personas con este nivel educativo en la encuesta.

Estos resultados destacan la necesidad de adaptar las actividades del centro a un público con niveles educativos diversos, pero con un enfoque predominante en aquellos con educación

básica. Esto implica diseñar programas que sean accesibles y comprensibles para los niños en etapa escolar, al mismo tiempo que se desarrollen actividades específicas para los adultos mayores con formación superior, quienes pueden tener necesidades cognitivas más especializadas o expectativas diferentes respecto a los servicios ofrecidos.

Figura 48.

¿Cuál es su nivel educativo?



Nota: Elaboración propia

El gráfico refleja las actividades educativas consideradas más necesarias para los niños de escasos recursos, distribuyéndose en tres categorías: refuerzo escolar (30%), actividades artísticas (30%) y habilidades deportivas (40%).

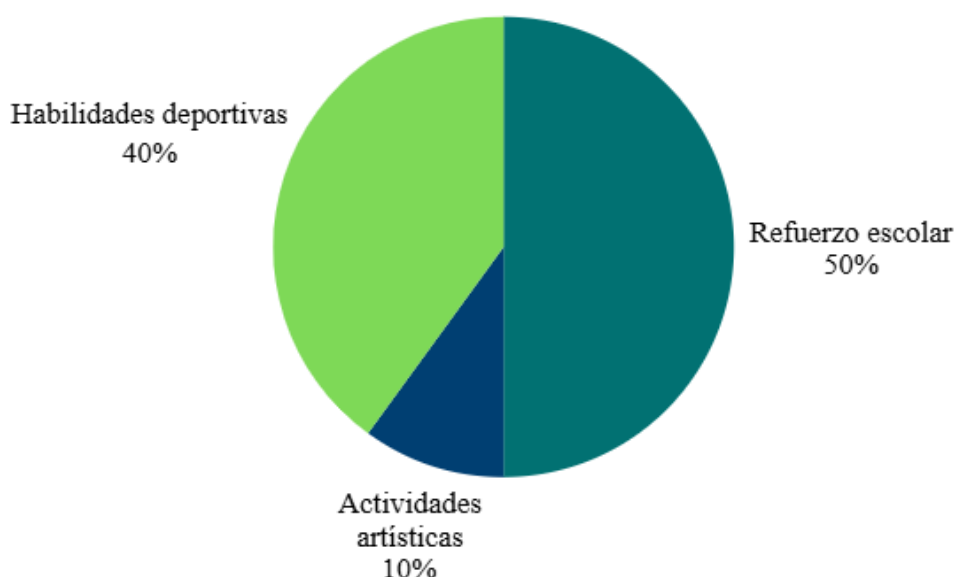
Este análisis evidencia que, aunque todas las opciones tienen un nivel de importancia considerable, las habilidades deportivas son percibidas como la prioridad más alta, representando el interés del 40% de los encuestados.

Esto sugiere que existe una necesidad de promover el desarrollo físico y deportivo en los niños, posiblemente para complementar carencias en su formación integral.

Por otro lado, el refuerzo escolar y las actividades artísticas, cada una con un 30%, también son altamente valoradas, lo que resalta la importancia de apoyar el rendimiento académico de los niños y fomentar su creatividad y expresión artística. Estos resultados indican que el diseño del programa educativo del centro debe ser equilibrado, incluyendo actividades deportivas como eje principal, pero sin descuidar el apoyo académico y el desarrollo artístico. Este enfoque integral permitirá atender las necesidades más apremiantes de los niños en situación de vulnerabilidad, contribuyendo a su desarrollo físico, intelectual y emocional.

Figura 49.

¿Qué tipo de actividades educativas considera más necesarias para los niños de escasos recursos?



Nota: Elaboración propia

El gráfico muestra las actividades que los encuestados consideran más beneficiosas para los adultos mayores, distribuidas en tres categorías: talleres de memoria (30%), actividades recreativas (40%) y uso básico de la tecnología (30%). Las actividades recreativas se destacan como la opción más valorada, con un 40% de preferencia, lo que refleja la importancia de fomentar espacios de interacción social y entretenimiento que contribuyan al bienestar

emocional y físico de los adultos mayores. Esto sugiere que los participantes perciben que estas actividades pueden ayudar a combatir el aislamiento y promover una vida activa.

Por otro lado, los talleres de memoria y el uso básico de la tecnología, ambos con un 30%, también son considerados relevantes.

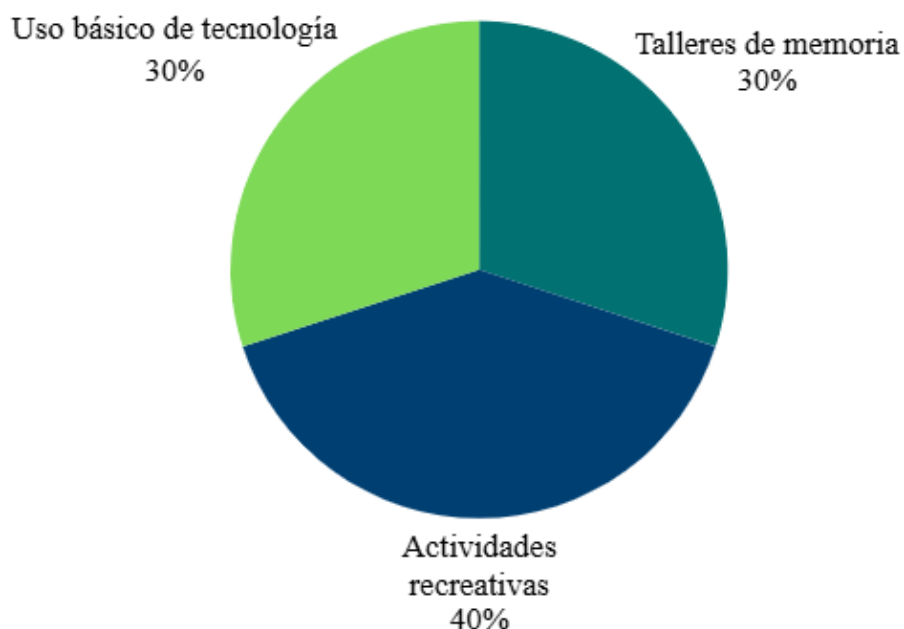
Los talleres de memoria apuntan a mejorar las capacidades cognitivas y prevenir el deterioro mental, mientras que el aprendizaje de tecnología básica responde a la necesidad de inclusión digital en una sociedad cada vez más tecnológica.

Este análisis indica que el programa para adultos mayores debe equilibrar actividades recreativas con iniciativas que fortalezcan sus habilidades cognitivas y digitales, ofreciendo un enfoque integral que aborde tanto su bienestar emocional como su desarrollo personal y adaptación a los cambios tecnológicos.

La recopilación de la información a través de las encuestas fue una herramienta clave.

Figura 50.

¿Qué tipo de actividades cree que beneficiarían más a los adultos mayores?



Nota: Elaboración propia

El gráfico que presenta los resultados de la pregunta "¿Conoce algún programa similar en su comunidad?" con las opciones "Sí, y es accesible económicamente" (10%) y "Sí, pero no es accesible económicamente" (90%) refleja una clara disparidad entre la disponibilidad de programas en la comunidad y la accesibilidad económica de los mismos.

El 90% de los encuestados menciona que, aunque existen programas similares, estos no son accesibles desde el punto de vista económico, lo que sugiere que los costos asociados a dichos programas son un obstáculo importante para la mayoría de la población.

Esta situación podría estar limitando la participación de personas de bajos recursos, lo que a su vez reduce el impacto positivo que estos programas podrían tener en la comunidad.

El 10% de los encuestados que considera que los programas son accesibles económicamente destaca la existencia de algunas iniciativas que podrían estar alineadas con las necesidades de la población.

Sin embargo, esta cifra es significativamente baja, lo que indica que la mayoría de las personas no tienen acceso a los recursos disponibles debido a barreras económicas.

Esto sugiere la necesidad urgente de revisar las políticas de acceso a estos programas, buscando formas de hacerlos más inclusivos, como la implementación de subsidios, precios ajustados o la creación de programas específicos para los sectores más vulnerables.

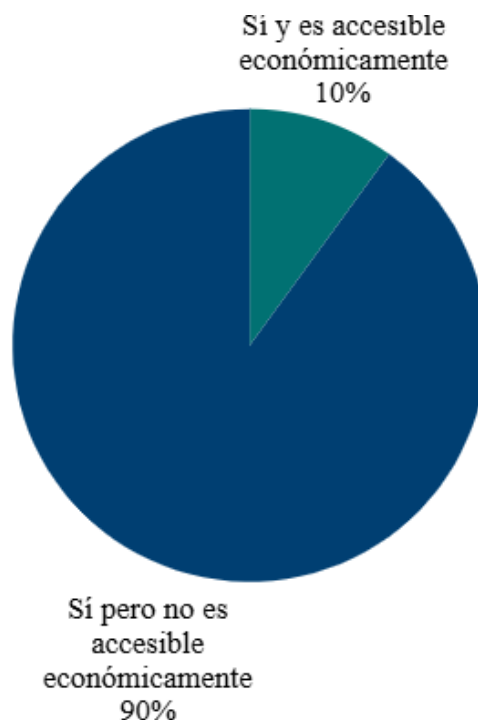
En resumen, el gráfico pone de manifiesto una clara desconexión entre la oferta de programas y las posibilidades reales de acceso para la mayoría de la población.

Lo que para la investigación resulta una oportunidad porque representa la necesidad del potencial cliente de adquirir los servicios que el centro de apoyo brinda para dar apoyo en el aprendizaje a niños y adultos mayores.

Resulta indispensable conocer de la escases de centros de apoyo ya que la educación y cuidado de niños y adultos mayores es un impacto social y un mercado en crecimiento. Ver figura 52.

Figura 51.

¿Conoce algún programa similar en su comunidad?



Nota: Elaboración propia

El gráfico que presenta las principales barreras para acceder a programas educativos en la comunidad, con las opciones "Económicas" (30%), "Falta de transporte" (30%) y "Falta de interés" (40%), refleja una combinación de factores que dificultan el acceso a la educación en la comunidad, siendo la falta de interés la barrera más significativa, seguida por las dificultades económicas y la falta de transporte.

El 40% de los encuestados considera que la "Falta de interés" es la principal barrera. Esto puede reflejar una desconexión entre las ofertas educativas y las necesidades percibidas por la comunidad, lo que podría estar relacionado con la falta de motivación o de conciencia sobre la importancia de la educación en ciertos sectores.

Trabajar en campañas publicitarias para incrementar el interés.

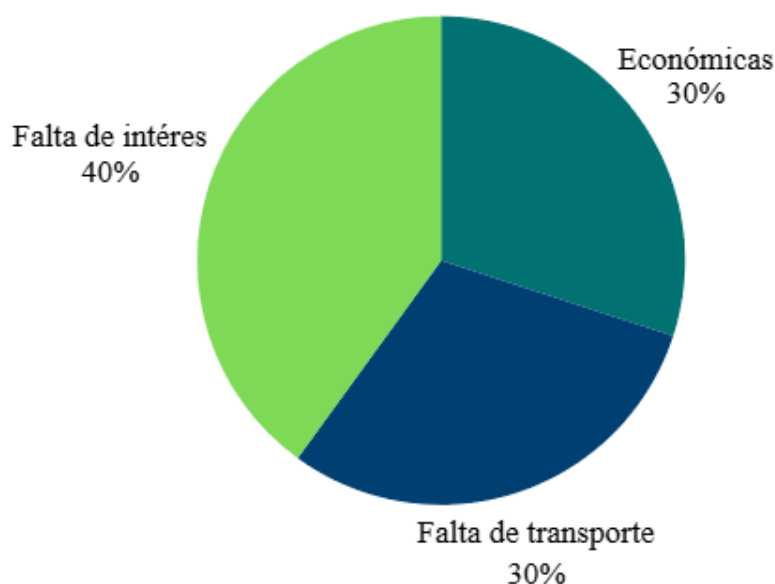
Este dato sugiere que las iniciativas educativas deben ser más atractivas y relevantes para los participantes.

adaptándose mejor a sus intereses y realidades, y promoviendo un enfoque más participativo y motivador.

Por otro lado, tanto las barreras económicas como la falta de transporte, que representan el 30% cada una, destacan como obstáculos importantes para el acceso a programas educativos. Las dificultades económicas son un factor recurrente en muchas comunidades, ya que los costos asociados a la educación (como matrículas, materiales o transporte) pueden ser prohibitivos para muchas personas. La falta de transporte, especialmente en áreas rurales o de difícil acceso, limita la capacidad de los individuos para asistir a programas educativos, incluso si estos son gratuitos o de bajo costo. Estos factores subrayan la necesidad de buscar soluciones más inclusivas, como subsidios económicos o programas de transporte, que faciliten el acceso de los participantes a las oportunidades educativas.

Figura 52.

¿Cuáles son las principales barreras para acceder a programas educativos en su comunidad?



Nota: Elaboración propia

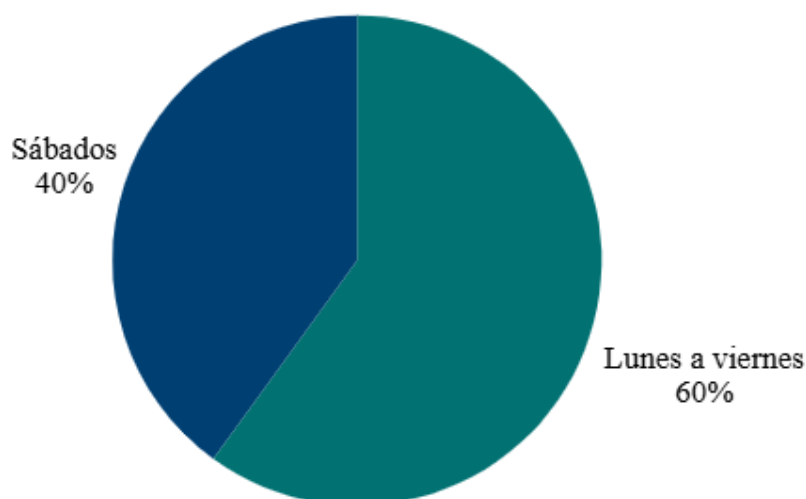
El gráfico sobre los días más convenientes para participar en las actividades del centro revela que la mayoría de los encuestados, con un 60%, prefiere participar de lunes a viernes, lo

que sugiere que los días laborales son los más adecuados para la comunidad. Esta preferencia podría estar relacionada con la rutina diaria de las personas, quienes tienen más disponibilidad para asistir a actividades educativas o recreativas durante la semana. Además, el 40% que opta por los sábados indica que también hay una demanda significativa para actividades en el fin de semana, lo que refleja la necesidad de ofrecer alternativas para quienes no pueden participar durante la semana.

El dato de que el 0% de los encuestados seleccionó "Cualquier día" como opción sugiere que no existe una flexibilidad total en cuanto a la disponibilidad para asistir a las actividades. Esto implica que los participantes tienen horarios o compromisos específicos que limitan su capacidad de participación. En conclusión, el centro debería considerar ofrecer actividades tanto en los días laborales como en los sábados para maximizar la participación y adaptarse a las diferentes necesidades de la comunidad.

Figura 53.

¿Qué días le parecen más convenientes para participar en actividades del centro?



Nota: Elaboración propia

El gráfico sobre los horarios más convenientes para participar en las actividades del centro revela una clara preferencia por las actividades matutinas, con un 80% de los

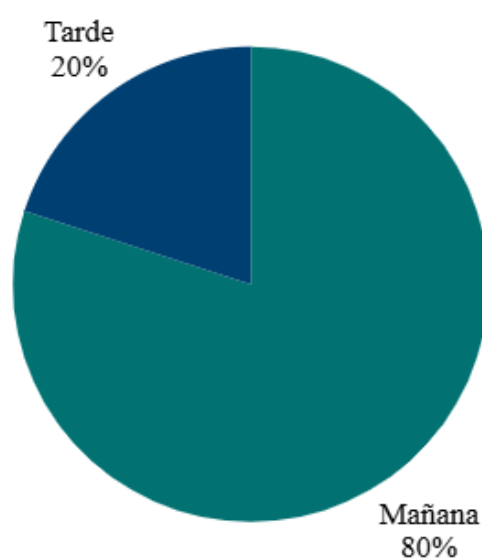
encuestados eligiendo el horario de 08h00 a 12h00. Esta opción destaca como la más popular, lo que sugiere que la mayoría de la comunidad tiene mayor disponibilidad durante las mañanas, posiblemente debido a que este horario se ajusta mejor a las rutinas diarias, como el trabajo o las responsabilidades familiares. Este dato indica que el centro debería priorizar la programación de actividades en las mañanas para satisfacer las necesidades de la mayoría de los participantes.

En contraste, solo el 20% de los encuestados considera conveniente el horario de tarde (13h00 a 17h00), lo que refleja un menor interés por actividades en ese período del día. La falta de preferencia por el horario nocturno (18h00 a 20h00), con un 0%, sugiere que la comunidad no está dispuesta a participar en actividades durante la noche, posiblemente debido a factores como el cansancio, la falta de transporte o el deseo de descansar.

En resumen, el centro debería enfocarse principalmente en ofrecer actividades en la mañana, y evaluar si es necesario incluir opciones en la tarde, mientras que las actividades nocturnas podrían no ser tan viables según las preferencias de la comunidad.

Figura 54.

¿Qué horarios le parecen más convenientes para participar?



Nota: Elaboración propia

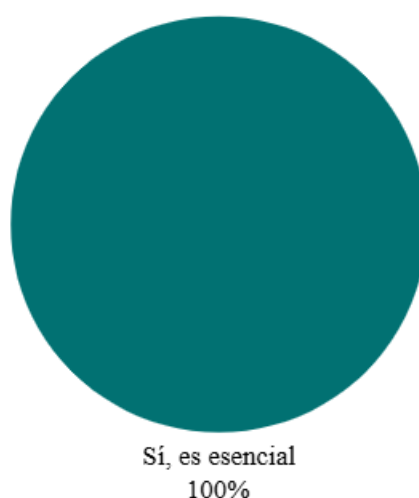
El gráfico sobre la importancia de que el centro ofrezca servicios gratuitos o de bajo costo muestra un consenso absoluto, con el 100% de los encuestados considerando que es esencial que el centro proporcione este tipo de servicios. Este dato resalta la necesidad de accesibilidad económica dentro de la comunidad, lo que sugiere que la mayoría de los participantes potenciales carecen de los recursos suficientes para acceder a servicios educativos o recreativos que impliquen costos elevados. La falta de opción con un 0% en "No, no es necesario" refuerza la idea de que la comunidad ve la gratuidad o los costos reducidos como una prioridad para poder participar activamente en las actividades del centro.

Este resultado subraya la importancia de crear un modelo de servicios inclusivo que garantice el acceso a personas de diferentes estratos socioeconómicos, especialmente aquellas con menos recursos.

Además, indica que, para lograr un impacto real y significativo en la comunidad, el centro debe enfocarse en la creación de programas que no excluyan a los más vulnerables debido a restricciones económicas. En conclusión, ofrecer servicios gratuitos o de bajo costo no solo es una opción preferida, sino una necesidad para asegurar la participación y el bienestar de la comunidad.

Figura 55.

¿Considera importante que el centro ofrezca servicios gratuitos o de bajo costo?



Nota: Elaboración propia

El gráfico sobre la pregunta "¿Participaría activamente en actividades o talleres organizados por el centro?" muestra una respuesta unánime, con el 100% de los encuestados respondiendo afirmativamente. Este resultado indica un alto interés y disposición por parte de la comunidad para involucrarse en las actividades del centro, lo que refleja una actitud positiva hacia las iniciativas que se proponen.

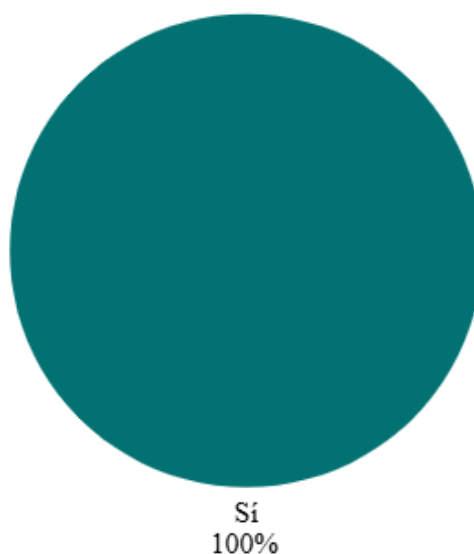
La falta de respuestas negativas (0% en "No") sugiere que no existen barreras evidentes o resistencia hacia la participación, lo cual es un dato muy favorable para el éxito del centro.

Este consenso también puede interpretarse como una señal de que la comunidad está buscando oportunidades de aprendizaje o recreación, lo que refuerza la importancia de ofrecer programas atractivos y bien organizados. Sin embargo, es crucial que el centro mantenga este interés a largo plazo, asegurando que las actividades sean relevantes y accesibles para los participantes.

En resumen, la respuesta positiva de la comunidad demuestra un gran potencial para la participación activa, lo que debería motivar al centro a continuar desarrollando actividades que fomenten el compromiso y la integración de los miembros de la comunidad.

Figura 56.

¿Participaría activamente en actividades o talleres organizados por el centro?



Nota: Elaboración propia

4.3 Adaptación De La Propuesta De Valor Con Perfil Del Cliente

El concepto de *Product-Market Fit* hace referencia al ajuste entre una solución y las necesidades específicas de un mercado objetivo, garantizando que los productos o servicios satisfagan las expectativas y demandas del cliente. Según Ries (2011), esta fase es crucial para el éxito de un negocio, ya que evalúa si los servicios diseñados están alineados con el perfil de sus consumidores y generan valor real.

En el caso del Centro de Apoyo Educativo "Camaleón," el *Product-Market Fit* se centra en proporcionar servicios personalizados e innovadores que aborden las necesidades educativas específicas de niños y adultos mayores en Loja. El catálogo de servicios incluye actividades cognitivas, talleres intergeneracionales, asesoramiento académico y formación recreativa, diseñados a partir de la investigación de mercado y las sugerencias obtenidas del público objetivo. Esto asegura que cada actividad no solo sea pertinente, sino también impactante en términos de aprendizaje y desarrollo social.

Los elementos centrales de esta adaptación incluyen un enfoque en resultados medibles, como la mejora en habilidades académicas y la integración social. Además, la propuesta valora la flexibilidad, lo que permite que el centro ajuste sus servicios según el perfil del cliente, ofreciendo experiencias personalizadas. Este proceso no solo valida el diseño de servicios, sino que también refuerza la misión del centro de promover la inclusión y la innovación educativa, asegurando su relevancia en el mercado local.

4.4 Prototipo 2.0 (Mejora Del Producto)

Para llevar a cabo la mejora del prototipo del espacio físico del centro educativo "Camaleón", se han considerado las observaciones realizadas durante la presentación inicial del prototipo 1.0. En dichas recomendaciones, se destacó la pertinencia de la estructuración de los espacios, pero se señaló la necesidad de realizar ajustes en el diseño físico para mejorar la funcionalidad y accesibilidad. Además, se subrayó la importancia de integrar elementos que

refuercen el propósito inclusivo e intergeneracional del centro, asegurando que tanto niños como adultos mayores puedan aprovechar plenamente las instalaciones.

En función de estas recomendaciones, se determinó que las mejoras del prototipo debían enfocarse en una redistribución de las áreas interiores y exteriores. En este sentido, se replantearon los espacios de aprendizaje y recreación, incorporando zonas específicas para actividades intergeneracionales, como talleres grupales y actividades lúdicas. Estas áreas están diseñadas con elementos visuales que promuevan la interacción y el aprendizaje colaborativo, utilizando colores cálidos y naturales que fomentan un ambiente acogedor y estimulante.

Figura 57.

Interior del Centro de Aprendizaje (Toma I).



Nota: Elaboración propia

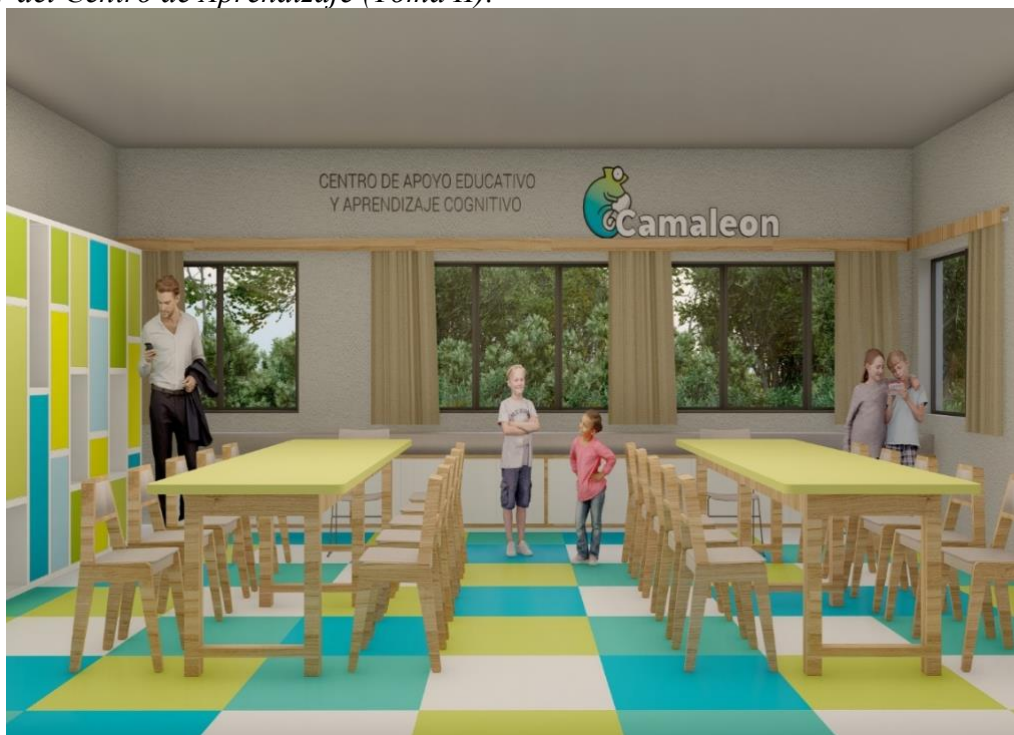
El diseño actualizado del espacio físico incluye una integración más eficiente de elementos ergonómicos y accesibles. Por ejemplo, las aulas y zonas de trabajo cuentan con mobiliario ajustable y materiales didácticos organizados en estaciones temáticas, adaptadas tanto a niños como a adultos mayores. Además, se han incorporado sistemas de señalización

inclusiva, con pictogramas y textos en colores de alto contraste, para facilitar la orientación dentro del centro.

Este diseño busca garantizar que todos los usuarios, independientemente de sus capacidades, puedan moverse y participar activamente en las actividades.

Figura 58.

Interior del Centro de Aprendizaje (Toma II).



Nota: Elaboración propia

Finalmente, el aspecto visual del espacio físico se ha reforzado mediante el uso de elementos que reflejan los valores y objetivos del centro “Camaleón”.

Las áreas exteriores incluyen jardines sensoriales y espacios al aire libre que fomentan la relajación y la conexión con la naturaleza, mientras que en los interiores se utilizan murales y decoraciones que representan la diversidad y la creatividad.

Este enfoque no solo mejora la funcionalidad del centro, sino que también refuerza su identidad como un espacio inclusivo, innovador y dedicado al aprendizaje intergeneracional.

La distribución del centro resulta acogedora lo que crea un ambiente con las cualidades necesarias para el aprendizaje.

Figura 59.

Exterior del Centro de Aprendizaje (Toma I)



Nota: Elaboración propia

Figura 60.

Exterior del Centro de Aprendizaje (Toma II)



Nota: Elaboración propia

4.5 Medir Datos y Análisis De Resultados de Investigación De Mercado

El análisis de resultados se lleva a cabo de manera descriptiva, basado en la interpretación de los datos obtenidos a partir de la aplicación de encuestas al público objetivo: padres con hijos de escasos recursos y adultos mayores en situación de vulnerabilidad de la ciudad de Loja. Estos datos, que ya fueron presentados gráficamente en la validación del segmento de mercado, reflejan las necesidades y expectativas específicas de los beneficiarios potenciales del centro de aprendizaje cognitivo.

Los resultados de las encuestas muestran que el 65% de los padres encuestados considera fundamental contar con un espacio educativo accesible que combine aprendizaje académico con actividades lúdicas para sus hijos. Asimismo, un 70% de los adultos mayores destacó la importancia de participar en talleres que estimulen sus habilidades cognitivas y les permitan interactuar socialmente. Entre las actividades más solicitadas para los niños, se encuentran clases de refuerzo escolar (55%), talleres artísticos (40%) y actividades recreativas al aire libre (35%). Por otro lado, los adultos mayores prefieren talleres de memoria (60%), actividades manuales (45%) y espacios para compartir experiencias intergeneracionales (50%).

En cuanto al diseño del espacio, tanto los padres como los adultos mayores coincidieron en que es esencial que las instalaciones sean inclusivas, funcionales y acogedoras. El 75% de los encuestados sugirió la creación de áreas diferenciadas para actividades grupales e individuales, mientras que un 65% resaltó la necesidad de contar con espacios verdes y al aire libre. Además, un 80% de los encuestados señaló que la accesibilidad física, como rampas y señalización adecuada, es un aspecto prioritario para garantizar el uso pleno del centro.

Otro aspecto relevante identificado en las encuestas es la necesidad de horarios flexibles y costos accesibles. El 60% de los padres indicó que el acceso a programas educativos está limitado por sus horarios laborales, mientras que un 70% de los adultos mayores expresó interés en actividades durante la mañana. En cuanto al costo, el 85% de los encuestados destacó que

los programas deben ser gratuitos o contar con un esquema de precios diferenciados según la situación económica de cada familia.

Finalmente, los datos reflejan un alto nivel de aceptación del proyecto entre los encuestados, con un 90% de ellos manifestando interés en participar activamente en las actividades propuestas. Esto subraya la relevancia del centro de aprendizaje cognitivo como una solución integral para abordar las necesidades educativas y sociales de estos grupos vulnerables en Loja. La información obtenida en esta investigación será clave para la implementación efectiva del proyecto y la optimización de sus servicios.

4.6 Producto Mínimo Viable

El producto mínimo viable (PMV) establecido para el centro de aprendizaje cognitivo es la oferta de programas educativos enfocados en el refuerzo académico para niños en situación de vulnerabilidad y talleres de estimulación cognitiva para adultos mayores. Este servicio ha sido seleccionado como la oferta mínima del centro, basándose en su alta aceptación y validación, así como en la creciente demanda en la ciudad de Loja. La combinación de estas actividades responde a las necesidades prioritarias de los grupos objetivo, garantizando una solución accesible y efectiva para mejorar el bienestar y el aprendizaje de los beneficiarios.

4.7 Landing Page/Video Comercial

El prototipo 2.0 del centro de aprendizaje cognitivo ha sido implementado a través de un tríptico digital, con el objetivo de proporcionar una guía detallada sobre los programas educativos ofrecidos para niños en situación de vulnerabilidad y adultos mayores. Este tríptico informativo servirá como herramienta de orientación para los interesados en acceder a los servicios del centro, presentando de manera clara las actividades, horarios y objetivos de cada programa. Los interesados podrán acceder al catálogo a través del siguiente enlace o código QR:

Figura 61.

Código QR con Información sobre el Centro de Aprendizaje Camaleón.



Nota: Elaboración propia

Figura 62.

Código QR con Información sobre el Centro de Aprendizaje Camaleón



Nota: Elaboración propia

4.8 Validación De Modelo De Monetización

El modelo de monetización del centro de aprendizaje cognitivo se basa en un enfoque híbrido B2C (Business-to-Consumer) y B2B (Business-to-Business). En el caso del modelo B2C, el centro ofrece servicios directamente a los beneficiarios finales: niños de bajos recursos y adultos mayores, adaptando los costos de los programas a sus posibilidades económicas. Este enfoque incluye la implementación de cuotas mínimas o simbólicas, lo que permite garantizar el acceso equitativo a la educación y los servicios. De esta manera, el centro asegura que los beneficiarios puedan acceder a los programas sin que el costo sea una barrera significativa.

Por otro lado, el componente B2B del modelo de monetización se manifiesta a través de alianzas estratégicas con empresas y organizaciones locales. Estas entidades colaboran con el centro mediante cofinanciamiento de las actividades educativas, a cambio de beneficios reputacionales o programas de responsabilidad social empresarial. Este enfoque no solo permite diversificar las fuentes de ingresos del centro, sino que también fortalece su sostenibilidad financiera a largo plazo. Las alianzas B2B contribuyen a reducir la dependencia de las cuotas de los usuarios finales, permitiendo al centro ofrecer servicios de alta calidad y accesibles a las poblaciones más vulnerables

Capítulo Cinco Plan De Marketing

Kotler y Armstrong (2021) definen un plan de marketing como un documento estructurado que detalla las estrategias y tácticas necesarias para alcanzar los objetivos de mercado de una organización, basándose en un análisis profundo del entorno y las necesidades del cliente. En este contexto, el presente plan de marketing para el Centro de Aprendizaje *CAMALEÓN* se fundamenta en principios de marketing estratégico y social, con el propósito de posicionar la institución como un referente en el apoyo educativo para niños de escasos recursos y adultos mayores en la ciudad de Loja.

5.1 Establecimiento De Objetivos

- Alcanzar un reconocimiento del 15% en la población objetivo de Loja durante los primeros seis meses de funcionamiento.
- Incrementar la participación de usuarios en un 20% mediante estrategias de marketing digital y alianzas estratégicas en el primer año.
- Garantizar una tasa de retención de usuarios del 85% a partir del segundo semestre, mediante programas de fidelización y comunicación efectiva.

5.2 Estrategias De Marketing Mix (4ps)

El concepto de marketing mix, se enfoca en la implementación de estrategias integrales que abarcan los aspectos clave de producto, precio, plaza y promoción. Estas estrategias permiten a las organizaciones ofrecer valor a sus clientes mientras alcanzan sus objetivos comerciales. En este contexto, el Centro de Aprendizaje *CAMALEÓN* propone un diseño estratégico adaptado a su misión social y educativa en la ciudad de Loja.

Producto El principal producto del Centro *CAMALEÓN* es su oferta de servicios educativos inclusivos, diseñados para fomentar el desarrollo cognitivo de niños de escasos recursos y adultos mayores. Estos servicios se estructuran en:

Programas de aprendizaje personalizado:

- Evaluaciones iniciales para identificar las habilidades cognitivas y áreas de mejora de cada usuario.
- Diseño de planes educativos que integren metodologías innovadoras como el aprendizaje basado en proyectos y la gamificación.

Talleres intergeneracionales:

- Actividades prácticas que promuevan el intercambio de conocimientos y experiencias entre generaciones.
- Ejercicios enfocados en mejorar habilidades sociales, emocionales y cognitivas.

Asesoramiento pedagógico y psicológico:

- Sesiones individuales para orientar a familias y cuidadores sobre cómo apoyar el aprendizaje en casa.
- Programas grupales que aborden temas como manejo del estrés, técnicas de estudio y estrategias para el envejecimiento activo.

Eventos y actividades comunitarias: Jornadas educativas abiertas al público para difundir conocimientos y fortalecer el vínculo del centro con la comunidad.

Diferenciadores clave del producto:

- Inclusividad: Servicios accesibles y adaptados a las necesidades específicas de los usuarios.
- Innovación: Uso de tecnología y metodologías modernas para potenciar el aprendizaje.
- Impacto social: Foco en el desarrollo de habilidades que mejoren la calidad de vida de los participantes.

Precio El Centro CAMALEÓN busca garantizar la sostenibilidad financiera del proyecto sin comprometer su misión social. Por ello, se establecen estrategias de precios flexibles y accesibles:

Planes subsidiados: Diseñados para usuarios de bajos ingresos, con apoyo de subsidios provenientes de alianzas con organizaciones gubernamentales y privadas.

Tarifas escalonadas: Servicios con precios diferenciados según la capacidad económica de los usuarios.

- Nivel básico: \$10 por sesión.
- Nivel intermedio: \$20 por sesión.
- Nivel avanzado: \$30 por sesión.

Promociones y descuentos:

- Descuentos por inscripción anticipada o por la participación de varios miembros de una misma familia.
- Paquetes de servicios combinados con precios reducidos.

Programas de becas: Becas completas o parciales para usuarios destacados que cumplan con criterios socioeconómicos y de desempeño.

Plaza El Centro CAMALEÓN implementará una estrategia de distribución mixta para maximizar su alcance:

Presencia física: Instalaciones en Loja equipadas con aulas modernas, áreas recreativas y espacios adaptados para personas con discapacidades.

Plataforma virtual:

1. Desarrollo de una página web interactiva con funcionalidades como:
2. Inscripciones en línea.
3. Recursos educativos descargables.
 - Acceso a clases virtuales en tiempo real.

Alianzas estratégicas:

- Colaboración con escuelas, organizaciones comunitarias y centros de atención al adulto mayor para extender el alcance de los servicios.
- Uso de espacios comunitarios para realizar talleres itinerantes en barrios periféricos de Loja.

d) Promoción La promoción es clave para posicionar al Centro **CAMALEÓN** como un referente en educación inclusiva. Se proponen las siguientes estrategias:

Marketing digital:

- Creación de perfiles en redes sociales como Facebook e Instagram, donde se publicarán contenidos educativos, testimonios de usuarios y eventos del centro.
- Campañas de anuncios pagados (ADS) en Google y redes sociales para llegar a audiencias específicas.

Eventos y actividades presenciales:

- Jornadas de puertas abiertas para que la comunidad conozca las instalaciones y servicios del centro.
- Participación en ferias y eventos educativos en Loja.

Estrategias de fidelización:

- Programas de referidos que recompensen a los usuarios actuales por recomendar el centro a nuevos participantes.
- Actividades exclusivas para usuarios frecuentes, como talleres avanzados o eventos gratuitos.

1. Colaboración con medios de comunicación:

- Difusión de notas de prensa y entrevistas en radios locales para generar visibilidad.

- Publicación de artículos educativos en periódicos y revistas locales.

Material publicitario:

- Creación de folletos, banners y videos promocionales para distribuir en puntos estratégicos de la ciudad.

El diseño del marketing mix para el Centro **CAMALEÓN** integra estrategias innovadoras y centradas en el usuario, con el objetivo de garantizar el acceso a servicios educativos de calidad, fortalecer la sostenibilidad del proyecto y generar un impacto positivo en la comunidad de Loja.

5.3 Estrategia De Marketing digital

Para cumplir con los objetivos del plan de marketing, se proponen las siguientes estrategias de marketing digital para el Centro de Aprendizaje **CAMALEÓN**. Estas estrategias buscan atraer a usuarios potenciales, generar confianza y posicionar al centro como un referente en la educación inclusiva y cognitiva en Loja.

5.3.1 Creación De Contenido En Redes Sociales

El contenido en redes sociales será diseñado en base al modelo de Funnel Marketing y centrado en la visión del usuario (Customer Centric Vision). Este enfoque permitirá captar la atención, generar interés y convertir a los usuarios en participantes activos del centro.

- Publicar contenido educativo, motivacional e informativo que destaque la importancia de la educación cognitiva y los beneficios de los servicios ofrecidos por el Centro **CAMALEÓN**.
- Crear publicaciones visuales y dinámicas (infografías, videos y testimonios) para sensibilizar sobre las necesidades de los niños de escasos recursos y los adultos mayores.

- Ampliar el alcance mediante campañas promocionadas en redes sociales como Facebook e Instagram, enfocadas en llegar a comunidades específicas de Loja.

Consideration (Consideración):

- Ofrecer recursos descargables gratuitos como guías prácticas, ejercicios cognitivos y recomendaciones para el aprendizaje en casa, diseñados para demostrar el valor de los servicios del centro.
- Implementar campañas en Facebook Ads dirigidas a padres, cuidadores y familiares interesados en soluciones educativas para niños y adultos mayores.

Decision (Decisión):

- Mostrar casos de éxito de usuarios actuales o pasados, evidenciando resultados tangibles como mejoras en el aprendizaje o en la calidad de vida.
- Ofrecer sesiones informativas gratuitas (virtuales o presenciales) donde los usuarios potenciales puedan conocer más sobre los servicios, resolver dudas y recibir orientación personalizada.

Webinars y clases virtuales

Organizar webinars y clases gratuitas en línea para atraer a nuevos usuarios. Estas sesiones estarán enfocadas en temas relevantes como:

- Técnicas de estimulación cognitiva para adultos mayores.
- Estrategias de aprendizaje creativo para niños.
- Métodos para mejorar la interacción y comunicación intergeneracional.

Estas actividades no solo brindarán valor educativo, sino que también posicionarán al Centro CAMALEÓN como una institución comprometida con el aprendizaje inclusivo.

Campañas de anuncios

Para aumentar la visibilidad y promoción de los servicios, se implementará una estrategia continua de anuncios digitales utilizando plataformas como Google Ads y Facebook Ads.

Google Ads:

- Crear campañas de búsqueda dirigidas a personas que busquen términos como “educación para niños en Loja” o “centros de aprendizaje para adultos mayores”.
- Implementar campañas de remarketing para usuarios que hayan visitado la página web del centro.

Facebook Ads:

- Diseñar anuncios visuales y emocionales que destaquen los beneficios del aprendizaje inclusivo y las historias de éxito del centro.
- Segmentar la audiencia según criterios como ubicación, intereses y necesidades educativas.

Estas estrategias de marketing digital permitirán al Centro de Aprendizaje **CAMALEÓN** aumentar su alcance, captar la atención de su público objetivo y consolidar su posición como un referente educativo en Loja. Aprovechar las herramientas digitales será clave para conectar con la comunidad y generar un impacto positivo y duradero.

5.4 Estrategias De Diferenciación

La diferenciación es clave para destacar en el ámbito educativo y responder a las necesidades específicas de los niños de escasos recursos y los adultos mayores en Loja. Por ello, las estrategias de diferenciación del Centro de Aprendizaje **CAMALEÓN** se plantean de la siguiente manera:

Diseño centrado en resultados

Este enfoque busca demostrar el impacto positivo de los servicios ofrecidos a través de acciones concretas:

- Realizar análisis detallados que cuantifiquen los avances en el desarrollo cognitivo y emocional de los usuarios, presentando informes físicos y digitales con indicadores clave de progreso.
- Compartir historias de éxito y casos reales a través de contenido en redes sociales y otros medios, evidenciando los beneficios tangibles que los participantes han experimentado.
- Participar en eventos y conferencias educativas donde el equipo del centro pueda compartir conocimientos, tendencias y buenas prácticas relacionadas con la educación cognitiva inclusiva.

Diseño orientado al usuario

El Centro CAMALEÓN busca ofrecer una experiencia personalizada y centrada en las necesidades de sus usuarios y sus familias:

- Implementar canales de comunicación accesibles y eficientes, como WhatsApp, correo electrónico y plataformas de videoconferencia, para mantener un contacto continuo y efectivo con los usuarios.
- Diseñar servicios adaptados a las necesidades específicas de cada grupo, asegurando que tanto niños como adultos mayores reciban atención personalizada y adecuada a sus objetivos de aprendizaje.

Creatividad e innovación constante

La creatividad y la innovación son pilares fundamentales para diferenciar al Centro CAMALEÓN en el ámbito educativo:

- Crear un “laboratorio de innovación educativa” donde el equipo de trabajo pueda desarrollar y probar nuevas metodologías de enseñanza y actividades que respondan a las necesidades de los usuarios.
- Fomentar la generación de ideas originales y personalizadas que enriquezcan la experiencia de aprendizaje, como talleres intergeneracionales, dinámicas lúdicas y recursos educativos innovadores.
- Diseñar actividades y servicios que integren tecnología, como aplicaciones interactivas y herramientas digitales, para potenciar el aprendizaje y hacerlo más atractivo y efectivo.

Estas estrategias de diferenciación permitirán al Centro de Aprendizaje **CAMALEÓN** destacarse como una institución innovadora y comprometida con la educación inclusiva. Al centrarse en resultados, personalización y creatividad, el centro podrá generar un impacto significativo y posicionarse como líder en su ámbito en la ciudad de Loja.

5.3 Presupuesto De Marketing

Tabla 1

Presupuesto de Marketing para el centro de aprendizaje CAMALEON

Actividad	Desglose mensual del presupuesto de marketing												Total	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Creación y gestion de contenido en redes sociales	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 125,00	\$ 1.500,00
Campañas de anuncios (Facebook Ads y Google Ads)	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Diseño y distribución de materiales promocionales	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Organización de webinars y clases virtuales	-	-	\$ 320,00	-	\$ 320,00	-	\$ 320,00	-	-	\$ 320,00	-	-	-	\$ 1.280,00
Anuncios en Radios	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 480,00
Folletos y Volantes	\$ 250,00	-	-	-	-	-	\$ -	-	-	-	-	-	-	\$ 250,00
Participación en eventos y ferias educativas	\$ 150,00	\$ 150,00	-	-	-	-	\$ 150,00	\$ 150,00	-	-	-	-	-	\$ 600,00
Total mensual	\$ 815,00	\$ 565,00	\$ 735,00	\$ 415,00	\$ 735,00	\$ 415,00	\$ 885,00	\$ 565,00	\$ 415,00	\$ 735,00	\$ 415,00	\$ 415,00	\$ 415,00	\$ 7.110,00

Nota: Elaboración propia

El presupuesto de marketing anual para el Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEÓN está diseñado para implementar estrategias clave que aseguren su posicionamiento y el cumplimiento de los objetivos planteados. Con un costo total de **\$7,110.00** para el año 2025, el presupuesto incluye la creación y gestión de contenido en redes sociales, campañas de anuncios digitales, diseño y distribución de materiales promocionales, organización de webinars y clases virtuales, y la participación en eventos educativos. Cada servicio tiene un costo mensual lo que permite una ejecución constante de las estrategias a lo largo del año.

La distribución de los recursos prioriza actividades digitales, como las campañas en Facebook Ads y Google Ads, que representan el mayor porcentaje del presupuesto anual con \$1,200.00, seguidas por la creación de contenido en redes sociales con \$1,500.00. Los servicios complementarios, como materiales promocionales y eventos educativos, aseguran una presencia integral en el mercado. Este enfoque garantiza un uso eficiente de los recursos, maximizando el impacto del marketing y fortaleciendo la conexión del centro con su público objetivo.

Capítulo Seis Estudio Técnico y Modelo de Gestión Organizacional

6.1 Localización

La selección de una localización estratégica para una institución educativa es un factor crucial que puede determinar su éxito. Según Kotler y Armstrong (2012), la ubicación debe responder a las necesidades del público objetivo, las características del entorno y los objetivos organizacionales, ya que estos elementos influyen directamente en la efectividad de los servicios ofrecidos.

En el caso del Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEON, la selección de su localización busca maximizar su accesibilidad y funcionalidad, tomando en cuenta factores como la cercanía al público objetivo, el entorno comunitario y la disponibilidad de servicios básicos. Tras un análisis exhaustivo, se ha determinado que el sector Amable María, ubicado al norte de la ciudad de Loja, es una ubicación ideal para establecer la institución.

El sector Amable María no solo se caracteriza por su tranquilidad, sino también por su creciente desarrollo urbanístico, lo que asegura que la institución se encuentre en una zona con proyección de crecimiento. Este factor es importante, ya que permite anticipar una mayor demanda de los servicios educativos que CAMALEON ofrece, fortaleciendo su sostenibilidad a largo plazo. Además, la ubicación facilita la integración con comunidades cercanas, promoviendo un impacto positivo en la población objetivo.

La elección de este sector también responde a un enfoque inclusivo y de responsabilidad social. Al situarse en un área accesible para comunidades vulnerables, CAMALEON busca eliminar barreras geográficas y económicas que tradicionalmente limitan el acceso a la educación de calidad. Este compromiso con la equidad refuerza la misión de la institución de ser un agente transformador en la vida de niños y adultos mayores de escasos recursos.

El espacio seleccionado para el funcionamiento de CAMALEON cuenta con una superficie de aproximadamente 160 m², lo que permite la implementación de aulas de

aprendizaje, un área de recreación y un espacio administrativo. Este lugar dispone de servicios básicos como agua potable, electricidad e internet, así como acceso para personas con discapacidad, lo que garantiza la inclusión y comodidad de los usuarios.

Adicionalmente, el sector Amable María tiene características importantes, como su proximidad a vías principales, acceso al transporte público y un entorno seguro. Estas condiciones contribuyen al objetivo de la institución de ofrecer un servicio de calidad y accesible para las comunidades que más lo necesitan.

La elección de esta localización no solo responde a factores logísticos y económicos, sino también a un compromiso con el impacto social positivo, alineándose con la misión de CAMALEON de transformar vidas a través de la educación cognitiva inclusiva.

6.2 Mapa De Procesos

El mapa de procesos del Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEON proporciona una visión integral de las actividades que se llevan a cabo, estructurándolas de manera clara y organizada. Estas actividades se categorizan en las siguientes áreas clave:

6.2.1 Procesos Estratégicos:

Incluyen los pasos iniciales necesarios para establecer y mantener la visión y misión de la institución. Estos abarcan la planeación y gestión estratégica, la gestión financiera y contable y el marketing como estrategia de captación de usuarios. Estos procesos son esenciales para garantizar la sostenibilidad y el impacto social positivo de CAMALEON.

6.2.2 Procesos Clave:

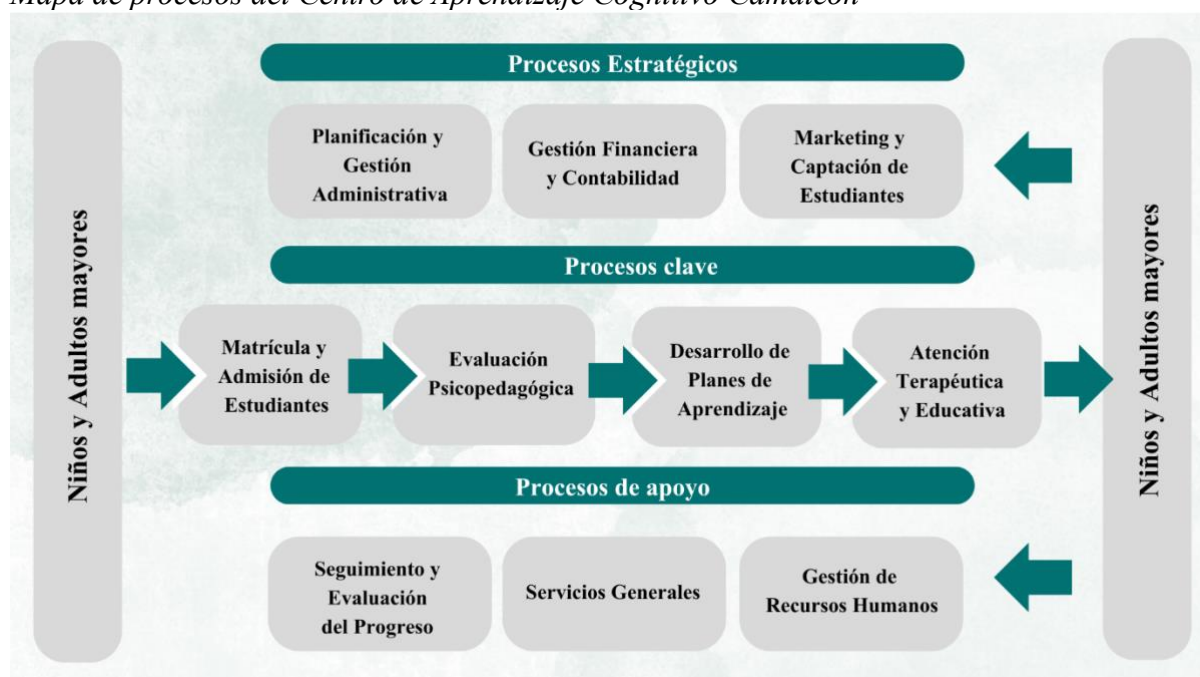
Estos procesos están enfocados en la entrega de valor educativo a los beneficiarios. Incluyen la captación de estudiantes y usuarios, la implementación de programas de aprendizaje cognitivo y la evaluación psicopedagógica continua de los avances individuales y grupales. Estos procesos constituyen el núcleo de las operaciones del centro.

6.2.3 Procesos De Apoyo:

Son necesarios para el correcto funcionamiento de la institución. Dentro de esta categoría se incluyen la gestión de recursos humano (docentes y personal administrativo), el seguimiento y evaluación del progreso, además de los servicios generales (limpieza y mantenimiento).

Figura 63.

Mapa de procesos del Centro de Aprendizaje Cognitivo Camaleón



Nota: Elaboración propia

De esta manera, el mapa de procesos permite al Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEON gestionar eficientemente sus operaciones, asegurando una educación de calidad y el cumplimiento de sus objetivos sociales y educativos.

6.3 Diseño Organizacional

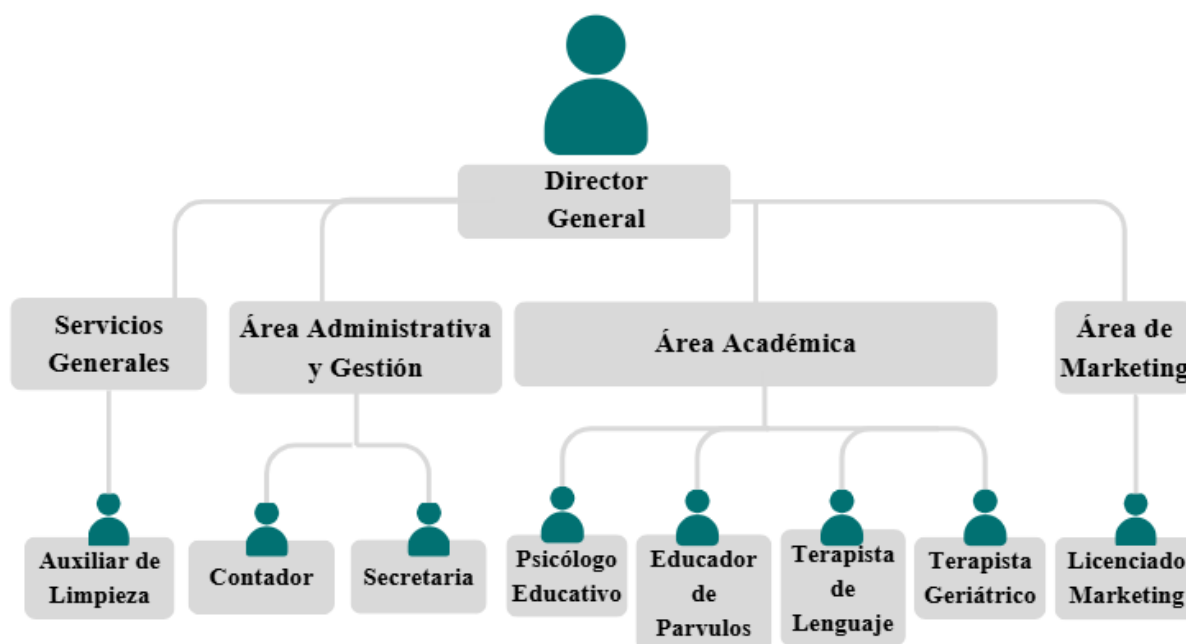
Considerando aspectos fundamentales como la conformación legal de la organización, la naturaleza de los servicios educativos que se ofrecerán y un diseño institucional orientado a satisfacer las necesidades de los usuarios, el Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEÓN propone la siguiente estructura organizacional u organigrama funcional.

Esta estructura tiene como finalidad establecer una distribución clara de responsabilidades, funciones y niveles de autoridad dentro de la institución, permitiendo una adecuada coordinación entre las diferentes áreas de trabajo. Asimismo, busca garantizar una gestión eficiente de los recursos humanos, administrativos y pedagógicos, asegurando que cada proceso contribuya al cumplimiento de los objetivos del centro.

El organigrama también permite definir los cargos necesarios para el funcionamiento del centro, facilitar la toma de decisiones y optimizar la prestación de los servicios educativos y de apoyo cognitivo dirigidos a estudiantes y adultos mayores. proyecto.

Figura 64.

Organigrama Funcional del Centro de Aprendizaje Cognitivo Camaleón



Nota: Elaboración propia

La estructura organizacional se presenta como una jerarquía funcional vertical, dividida en áreas clave que garantizan la operatividad eficiente del centro.

Estas áreas incluyen Dirección General, Área Administrativa y Gestión, Área Académica, Servicios Generales y Área de Marketing.

Tabla 2
Director General

DIRECTOR GENERAL	
Perfil Profesional	El Director General del Centro de Aprendizaje "CAMALEON" debe ser un profesional con formación en educación, administración educativa, psicopedagogía o afines.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar y ejecutar planes estratégicos para el crecimiento y sostenibilidad del centro, asegurando el cumplimiento de su misión educativa. • Coordinar y supervisar el desarrollo de programas de aprendizaje, garantizando la calidad de la enseñanza y la formación del personal docente. • Administrar el presupuesto del centro, buscar alianzas con entidades públicas y privadas, y gestionar subvenciones o donaciones para el mantenimiento y expansión de los programas educativos. • Representar al centro ante entidades gubernamentales, educativas y comunitarias, promoviendo la inclusión y participación de los beneficiarios en los programas de aprendizaje.
Salario	\$ 1.700,74

Nota: Elaboración propia

Tabla 3
Secretaria

SECRETARÍA	
Perfil profesional	Técnica o tecnológica en administración o afines.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente y recepción. • Gestión de documentos y archivos. • Coordinación de agendas y reuniones. • Manejo de llamadas y correos electrónicos. • Apoyo en tareas administrativas.
Salario	\$651,53

Nota: Elaboración propia

Tabla 4
Contador

CONTADOR	
Perfil profesional	Licenciatura en Contabilidad, Finanzas o Administración de Empresas
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de la contabilidad general del centro. • Elaboración de balances y estados financieros. • Declaración de impuestos y cumplimiento tributario. • Control de ingresos y egresos. • Asesoramiento financiero.
Salario	\$669,29

Nota: Elaboración propia

Tabla 5
Psicólogo Educativo

PSICÓLOGO EDUCATIVO	
Perfil profesional	Licenciatura en Psicología Educativa, Psicopedagogía o afines.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación psicológica de los niños y adultos mayores. • Diseño e implementación de estrategias de apoyo emocional y cognitivo. • Trabajo en conjunto con educadores y terapeutas. • Orientación a familias sobre el desarrollo educativo y emocional. • Detección y manejo de dificultades de aprendizaje.
Salario	\$844,39

Nota: Elaboración propia

Tabla 6
Educador Parvulario

EDUCADOR PARVULARIO	
Perfil profesional	Licenciatura en Educación Inicial, Parvularia o Pedagogía.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de planes de aprendizaje para niños en edad preescolar. • Implementación de actividades lúdicas y pedagógicas. • Evaluación del progreso de los niños. • Apoyo en el desarrollo emocional y social de los niños.
Salario	\$933,86

Nota: Elaboración propia

Tabla 7
Terapeuta de Lenguaje

TERAPISTA DE LENGUAJE	
Perfil profesional	Licenciatura en Fonoaudiología, Terapia del Lenguaje o afines.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico y tratamiento de dificultades del habla y lenguaje. • Desarrollo de planes de intervención personalizados. • Trabajo con niños y adultos mayores con trastornos de comunicación. • Coordinación con educadores y psicólogos. • Evaluaciones periódicas y seguimiento.
Salario	\$844,39

Nota: Elaboración propia

Tabla 8
Terapeuta Geriátrico

TERAPISTA GERIÁTRICO	
Perfil profesional	Licenciatura en Terapia Ocupacional, Fisioterapia o Gerontología
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de terapias físicas y cognitivas para adultos mayores. • Prevención y tratamiento de problemas de movilidad. • Desarrollo de actividades para mejorar la calidad de vida.
Salario	\$933,86

Nota: Elaboración propia

Tabla 9
Personal de Marketing

PERSONAL DE MARKETING	
Perfil profesional	Licenciatura en Marketing, Comunicación o Administración de Empresas
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de estrategias de marketing y comunicación. • Gestión de redes sociales y publicidad. • Creación de campañas para atraer estudiantes y donaciones. • Análisis de mercado y posicionamiento del centro. • Coordinación con el equipo directivo.

Nota: Elaboración propia

Tabla 10
Personal de Limpieza

PERSONAL DE LIMPIEZA	
Perfil profesional	Licenciatura en Marketing, Comunicación o Administración de Empresas
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar la higiene y el orden de las instalaciones para ofrecer un ambiente seguro. • Colaborar en la organización de eventos, distribución de materiales y asistencia en tareas operativas del centro. • Velar por el cumplimiento de normas dentro del centro y brindar asistencia.
Salario	\$340,59

Nota: Elaboración propia

El organigrama considera un equipo de 7 colaboradores, seleccionados cuidadosamente para cumplir con las competencias necesarias en cada área. Además, el personal debe compartir

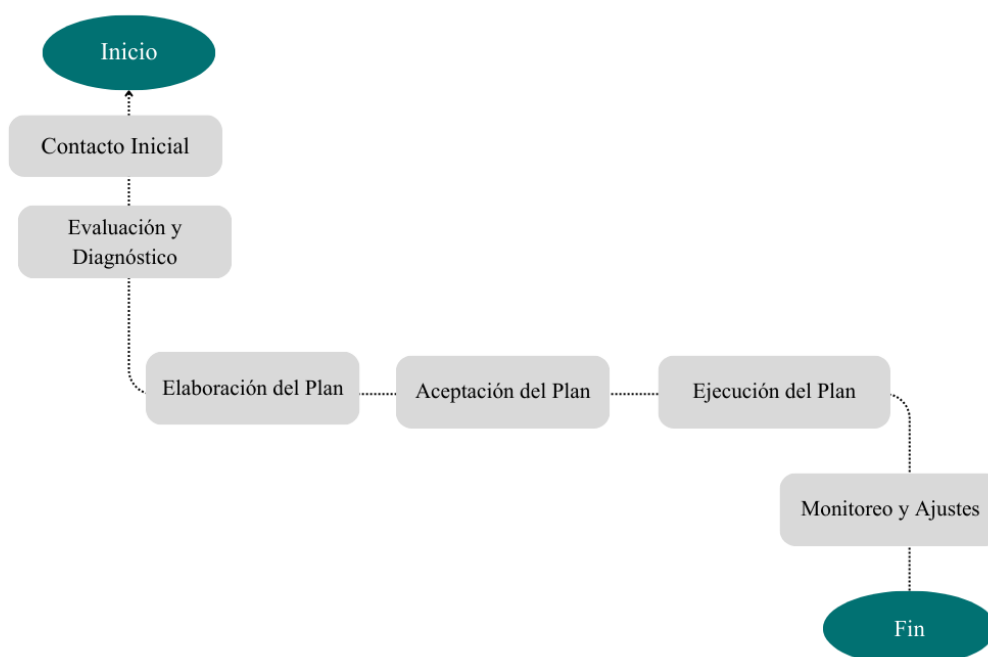
los valores fundamentales del centro, como la empatía, el compromiso y la excelencia educativa.

A través de esta estructura organizacional, CAMALEON busca optimizar sus operaciones y garantizar un impacto positivo en la comunidad.

6.4 Diseño Del Proceso Productivo O Servicio

Figura 65.

Flujograma del Proceso de Atención en el Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEON



Nota: Elaboración propia

El flujograma presentado describe de manera general el proceso de atención y servicio en el Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEÓN. Este proceso abarca desde el primer contacto con los usuarios o sus representantes hasta la evaluación de los resultados obtenidos, garantizando que cada etapa se desarrolle de manera organizada, eficiente y centrada en las necesidades de los beneficiarios.

A través de este esquema se visualiza la secuencia de actividades que permiten brindar un servicio integral, facilitando la comprensión de las responsabilidades de cada área involucrada

y asegurando una adecuada coordinación entre los diferentes procesos administrativos y pedagógicos del centro. De esta manera, el flujograma se convierte en una herramienta útil para estandarizar los procedimientos, optimizar el tiempo de atención y mejorar la calidad del servicio ofrecido.

El recorrido del flujograma involucra varias etapas clave, entre las que se incluyen: la recepción del usuario o representante, el registro de información y diagnóstico inicial de las necesidades educativas o cognitivas, la asignación del programa o servicio correspondiente, la ejecución de las actividades de apoyo académico o estimulación cognitiva, el seguimiento continuo del progreso del usuario y, finalmente, la evaluación de resultados.

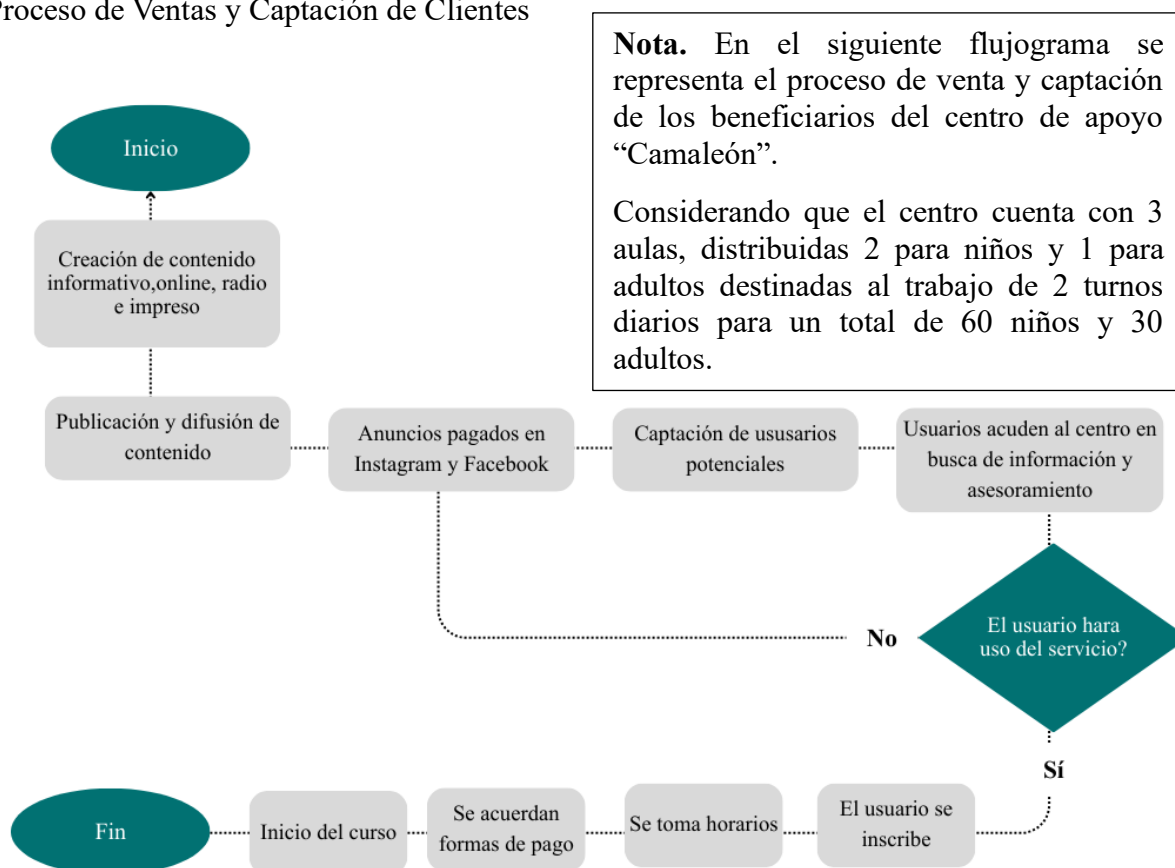
Cada una de estas etapas permite asegurar que el proceso de atención se desarrolle de forma sistemática, garantizando un acompañamiento adecuado durante todo el periodo de intervención y contribuyendo al cumplimiento de los objetivos educativos y de desarrollo cognitivo planteados por el Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEÓN.

- **Contacto inicial:** El usuario o su representante se pone en contacto con el centro, ya sea de forma presencial, telefónica o digital. Se realiza una evaluación inicial de sus necesidades y se presenta una propuesta de servicios educativos.
- **Evaluación y diagnóstico:** Se lleva a cabo una evaluación diagnóstica para determinar las áreas cognitivas que necesitan ser fortalecidas.
- **Elaboración del plan educativo:** Basado en los resultados del diagnóstico, se diseña un plan de aprendizaje personalizado, que incluye objetivos, actividades y tiempos específicos.
- **Aceptación del plan:** El usuario o su representante revisa el plan y lo aprueba. Si es necesario, se realizan ajustes antes de formalizar el acuerdo.

- **Ejecución del plan:** Se implementa el plan educativo mediante sesiones regulares, monitoreando el progreso del usuario.
- **Monitoreo y ajustes:** Durante la ejecución, se realizan evaluaciones periódicas para ajustar el plan según los avances observados.
- **Cierre del ciclo:** Al finalizar el plan, se presenta un informe detallado del progreso alcanzado y se evalúa la posibilidad de continuar con nuevos objetivos o dar por concluido el proceso.

Figura 66.

Proceso de Ventas y Captación de Clientes



Nota: Elaboración propia

Dada la importancia de atraer usuarios y garantizar la sostenibilidad del centro, se ha desarrollado un flujograma de ventas que incluye las siguientes etapas:

- **Atracción de usuarios:** Se implementan estrategias de marketing mediante la creación de contenido informativo y de comunicación para captar la atención de posibles usuarios.
- **Presentación de servicios:** Se presenta una propuesta mediante la publicación en redes sociales, difundida a nivel local y ajustada a las necesidades del usuario, detallando los beneficios y costos.
- **Anunciamiento:** Se genera anuncios pagados en redes sociales en este caso Instagram y Facebook para llegar de mejor forma al segmento interesado.
- **Captación:** El interés generado por los anuncios anteriormente mencionados dan como resultado la captación de clientes potenciales y un interés por acudir al centro educativo.
- **Acercamiento:** Se da un primer acercamiento por parte del usuario hacia el centro para obtener información más detallada y asesoramiento por parte del área administrativa.

En caso de tomar una decisión afirmativa se continuaría en el proceso. Por otro lado, si el usuario no se identifica con ninguno de los programas presentados, el proceso se reiniciaría hacia los anuncios pagados, para que el usuario entienda de mejor forma mediante el contenido generado, esto ayudará al centro para no perder el usuario y seguir siendo tomado en cuenta en una segunda oportunidad.

- **Inscripción:** Al haber aceptado uno de los programas el usuario debe de inscribirse para la formalización del proceso.
- **Personalización:** Se toma en cuenta las necesidades del usuario y se adaptan los horarios al gusto y preferencia del mismo.
- **Formalización:** Una vez tomado los horarios por parte del usuario, se acuerdan las formas de pago.
- **Ejecución del servicio:** Se inician las actividades del plan educativo personalizado.

6.5 Conformación Legal

El centro de aprendizaje "CAMALEON", previo al inicio de sus operaciones, debe obtener la identidad legal correspondiente para operar dentro del marco regulatorio de las leyes nacionales y locales. La conformación legal es esencial para garantizar el cumplimiento de las normativas que rigen el sector educativo y el bienestar de los estudiantes.

Para establecer de manera legal el centro de aprendizaje, [nombre del representante], persona natural y representante de "CAMALEON", gestionará los permisos necesarios ante las autoridades competentes. En este sentido, se llevará a cabo el proceso de registro ante el Ministerio de Educación, obteniendo la autorización de funcionamiento que valida el centro como una institución educativa. Este permiso es indispensable para garantizar que el centro cumpla con los requisitos pedagógicos y de infraestructura establecidos por las autoridades educativas nacionales.

Adicionalmente, el centro deberá cumplir con las normativas de seguridad y salubridad, por lo que se gestionarán los permisos correspondientes ante el Cuerpo de Bomberos para garantizar la seguridad estructural y de evacuación en caso de emergencia. Asimismo, se solicitará el registro ante el Servicio de Rentas Internas (SRI) para asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y tributarias, adoptando el régimen que se ajuste a las características de la actividad educativa, ya sea el Régimen RIMPE o cualquier otro régimen fiscal aplicable.

El centro de aprendizaje "CAMALEON" también implementará un sistema de facturación adecuado, utilizando los mecanismos autorizados por el SRI, para llevar un control contable y fiscal que permita el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Esto permitirá realizar un seguimiento adecuado de la situación económica del centro y apoyar la toma de decisiones administrativas y financieras. Asimismo, contribuirá a garantizar el cumplimiento de las normativas legales vigentes en materia tributaria y contable.

Capítulo Siete Evaluación Financiera

7.1 Inversión Inicial

La inversión inicial para el centro de aprendizaje cognitivo CAMALEÓN detalla la base financiera necesaria para comenzar las operaciones y garantizar su implementación efectiva. Este presupuesto incluye diferentes rubros esenciales, clasificados en activos fijos, activos diferidos y activos circulantes.

Inversión inicial del Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEÓN: \$ 42.815,75

Tabla 11
Inversión Inicial

Inversión Inicial	
Activo fijo	\$ 23.540,00
Activo circulante	\$ 9.748,45
Activo diferido	\$ 9.527,30
Total Inversión	\$42.815,75

Nota: Elaboración propia

- **Activo Fijo:** Representa un monto de \$23.540,00 este valor contempla la adaptación del edificio en cuanto a adecuaciones (pintura, materiales de construcción, mano de obra, etc.), además la compra de equipos tecnológicos (computadoras, proyectores e impresoras) y mobiliario.
- **Activo Circulante:** Se estima en \$2.548,45 y abarca el inventario inicial de materiales didácticos necesarios para las actividades educativas y cognitivas del centro además del sueldo del Director que llevará a cabo la ejecución del proyecto.
- **Activo Diferido:** Por un valor de \$ 9.527,30, incluye los costos asociados al registro legal del centro, permisos de funcionamiento, diseño y elaboración del material promocional, y otros gastos administrativos previos al inicio de operaciones.

- **Costos/Gastos operativos:** En este rubro se contempla el sueldo del director del proyecto que será la persona encargada de supervisar y dirigir el proyecto durante su implementación.

La suma de estos activos da como resultado el monto total de inversión inicial, Este presupuesto es indispensable para la implementación completa del centro.

Sin embargo, en caso de requerir una implementación progresiva, se podría iniciar con un porcentaje de esta inversión y completar el financiamiento a través de los ingresos generados en los primeros meses de operación.

Para el financiamiento de este proyecto se considera el atraer una inversión extranjera por parte de una ONG como por ejemplo la ONU, que se encarga de velar por la defensa de los derechos, así mismo organizaciones que puedan hacer uso del incentivo tributario lo cual beneficiaría a ambas partes; sin embargo en caso de no contar con dicha inversión se buscará el apoyo de las organizaciones gubernamentales de la ciudad como por ejemplo la municipalidad, y a nivel nacional el Ministerio de Educación y de Inclusión económica y social.

7.2 Presupuesto De Ventas

El presupuesto de ventas es una herramienta clave para proyectar los ingresos futuros del centro de aprendizaje cognitivo CAMALEÓN, permitiendo establecer metas anuales y mensuales que faciliten la organización financiera y la asignación de recursos. De igual manera el presupuesto nos permitirá realizar un análisis financiero que permita comprobar la viabilidad del proyecto. Calculando el VAN y el TIR

Para este presupuesto, se ha establecido las siguientes variables a tomar en cuenta para el cálculo mensual del presupuesto de ventas de acuerdo con cada una de las actividades o servicios que brindara el centro de aprendizaje en cuanto a talleres en terapia física, cognitiva, de lenguaje y motricidad al igual que en tareas dirigidas. Se estimo un valor hora promedio para el cálculo.

Tabla 12
Presupuesto de ventas

Actividades	Valor hora	Horas requeridas por usuario	Usuarios atendidos al día	Días trabajados al mes	Total ventas mensual promedio
Lenguaje	\$ 3,00	2	8	20	\$ 960,00
Tareas dirigidas	\$ 2,75	2	20	20	\$ 2.200,00
Terapias motricidad	\$ 2,75	2	5	20	\$ 550,00
Terapia cognitiva	\$ 5,00	3	15	20	\$ 4.500,00
Terapia física	\$ 5,00	3	12	20	\$ 3.600,00

Nota: Elaboración propia

Se ha considerado como principal fuente de ingresos los servicios educativos ofrecidos, segmentados en cinco categorías principales:

- Clases de Terapia de Lenguaje para niños de bajos recursos.
- Clases de Tareas dirigidas para niños de bajos recursos.
- Clases de Motricidad para niños de bajos recursos.
- Programas de Estimulación cognitiva para adultos mayores.
- Clases de Terapia de Física para adultos mayores.

En la tabla 7, se muestra el Presupuesto de ventas proyectado, en el cual se identifica el número de beneficiarios atendidos por mes, el precio promedio del servicio, y los ingresos totales esperados.

Presupuesto de ventas proyectado

Tabla 13

Presupuesto de ventas proyectado

Detalle de Ingresos	Ventas Presupuestadas primer año												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Ingreso percibido por tareas dirigidas	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.008,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 11.664,00
Ingreso percibido por terapias de lenguaje	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.310,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.310,00	\$ 2.310,00	\$ 2.200,00	\$ 2.310,00	\$ 2.310,00	\$ 2.200,00	\$ 26.950,00
Ingreso percibido por motricidad	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 577,50	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 577,50	\$ 577,50	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 6.682,50
Ingreso por terapias cognitivas adultos mayores	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00	\$ 54.000,00
Ingreso por terapias físicas adultos mayores	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 43.200,00
Total ingreso Mens	\$ 11.810,00	\$ 11.810,00	\$ 11.995,50	\$ 11.810,00	\$ 11.810,00	\$ 11.810,00	\$ 11.995,50	\$ 11.995,50	\$ 11.810,00	\$ 11.920,00	\$ 11.920,00	\$ 11.810,00	\$ 142.496,50

Nota: Elaboración propia

El desglose mensual del primer año permite visualizar el flujo de ingresos mes a mes, tomando en cuenta factores estacionales como el inicio del año escolar, campañas de concienciación y eventos locales que incrementarán la demanda en los meses de Marzo, Julio y Agosto en un **5%** respectivamente.

En resumen, la proyección anual para el primer año estima la atención de beneficiarios, con un ingreso total de **\$142.496,50**. Este presupuesto permite planificar de manera estratégica el crecimiento del centro en los siguientes años

7.3 Punto De Equilibrio

El punto de equilibrio permite determinar la cantidad de horas necesarias que se deben dictar al precio promedio para que se cubran el total de los costos. Las variables a considerar se indican en la tabla siguiente.

Tabla 14
Punto de Equilibrio

Punto de equilibrio	
Costos fijos totales	\$ 98.678,65
Precio de venta promedio	\$ 3,70
Costo variable por hora	\$ 0,83

Nota: Elaboración propia

Los costos totales se obtienen al sumar los sueldos y salarios; los pagos de luz ,agua, alquiler y el pago del mantenimiento de la plataforma educativa, por otro lado para el ejercicio se considero un precio de venta promedio de las diferentes actividades que se dictan en el centro de apoyo educativo y finalmente el costo variable el cual contempla los materiales de oficina y didácticos entregados a cada usuario para el desarrollo de sus actividades dentro del centro. Con esta información obtenemos el punto e ingreso de equilibrio:

Tabla 15
Punto de Equilibrio

Punto de equilibrio	
Punto de equilibrio	34383 Horas
Ingreso de equilibrio	\$ 127.216,38

Nota: Elaboración propia

7.4 Estados Financieros

En una institución educativa se considera como costo de venta todos aquellos rubros que directamente influyen en la entrega del servicio educativo los sueldos del personal docente y los materiales educativos entregados en clase durante el año y como costos indirectos, el pago

del alquiler, sueldos del personal administrativo, mantenimiento de la plataforma educativa y servicios básicos, a continuación, se presenta un desglose del estado de costos del primer año. Considerando que el plantel labora 8 horas diarias 5 días a la semana. nos daría un total de 40 horas semanales 160 horas al mes.

Tabla 16
Estado de Costos

Estado de costos al 31 de Diciembre del 2025		
Centro de apoyo educativo y cognitivo "Camaleón"		
Costos directos		
Sueldos y salarios del personal docente	\$	38.378,59
Materiales educativos y cognitivos	\$	4.320,00
Costos Indirectos		
Alquiler de instalaciones	\$	14.400,00
Servicios básicos	\$	1.260,00
Mantenimiento de plataforma educativa	\$	1.200,00
Sueldos Y salarios del personal administrativo	\$	36.330,06
Costo de ventas	\$	95.888,65

Nota: Elaboración propia

Tabla 17
Estado de Pérdidas y Ganancias

Centro de apoyo educativo y cognitivo "Camaleón"		
Estado de perdidas y ganancias al 31 de diciembre del 2025		
Expresado en miles de dólares		
Ventas netas	\$	142.496,50
Costo de ventas	\$	95.868,65
<i>Utilidad bruta en ventas</i>	\$	46.627,85
Gastos operacionales en administración		
Gastos de ventas	\$	7.110,00
<i>Utilidad operacional</i>	\$	39.517,85
Gastos financieros	\$	-
Ingresos no operacionales	\$	-
Gastos no Operacionales	\$	466,67
<i>Utilidad antes de Impuestos</i>	\$	39.051,18
22% Impuesto a la renta	\$	8.591,26
<i>Utilidad Neta</i>	\$	30.459,92
Reserva Legal	\$	-
Otras Reservas	\$	-
Utilidad disponible para socios y accionistas	\$	30.459,92

Nota: Elaboración propia

En la tabla 17, se muestra el estado de pérdidas y ganancias del Centro de apoyo educativo y aprendizaje cognitivo “Camaleón”. Las ventas netas al final del periodo son de \$142.496,50.

Al restar el costo de ventas previamente obtenido de \$95.868,65 se obtiene una utilidad bruta de \$46.627,85 de aquí podemos interpretar que el costo de ventas representa un 67% del valor total de las ventas.

El rubro de los gastos de ventas se obtiene del presupuesto de marketing designado para el año de corte del ejercicio.

En cuanto a los gastos financieros, los ingresos no operacionales, su valor es correspondiente a \$0,00. Debido a que la empresa no ha incurrido en ninguno de esos gastos o generado tales ingresos. Existen gastos no operacionales por un valor de \$466.67 debido a la depreciación de los equipos tecnológicos la misma que se verá reflejada en los primeros cinco años de vida del proyecto por la naturaleza de la vida útil de estos equipos. La utilidad neta del ejercicio da un valor de **\$30.459,52** visto porcentualmente es un **21%** de las ventas netas.

Estado Flujo De Caja

Tabla 18
Estado Flujo de Caja

	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos											
Ingreso percibido por tareas dirigidas	\$ 11.664,00	\$ 12.247,20	\$ 12.859,56	\$ 13.502,54	\$ 14.177,66	\$ 14.886,55	\$ 15.630,88	\$ 16.412,42	\$ 17.233,04	\$ 18.094,69	
Ingreso percibido por terapias de lenguaje	\$ 26.950,00	\$ 28.297,50	\$ 29.712,38	\$ 31.197,99	\$ 32.757,89	\$ 34.395,79	\$ 36.115,58	\$ 37.921,36	\$ 39.817,42	\$ 41.808,30	
Ingreso percibido por motricidad	\$ 6.682,50	\$ 7.016,63	\$ 7.367,46	\$ 7.735,83	\$ 8.122,62	\$ 8.528,75	\$ 8.955,19	\$ 9.402,95	\$ 9.873,10	\$ 10.366,75	
Ingreso por terapias cognitivas adultos mayores	\$ 54.000,00	\$ 56.700,00	\$ 59.535,00	\$ 62.511,75	\$ 65.637,34	\$ 68.919,20	\$ 72.365,16	\$ 75.983,42	\$ 79.782,59	\$ 83.771,72	
Ingreso por terapias físicas adultos mayores	\$ 43.200,00	\$ 45.360,00	\$ 47.628,00	\$ 50.009,40	\$ 52.509,87	\$ 55.135,36	\$ 57.892,13	\$ 60.786,74	\$ 63.826,08	\$ 67.017,38	
Total Ingresos	\$ 142.496,50	\$ 149.621,33	\$ 157.102,39	\$ 164.957,51	\$ 173.205,39	\$ 181.865,66	\$ 190.958,94	\$ 200.506,89	\$ 210.532,23	\$ 221.058,84	
Egresos											
Pago de nómina	\$ 74.708,65	\$ 80.685,35	\$ 87.140,17	\$ 94.111,39	\$ 101.640,30	\$ 109.771,52	\$ 118.553,24	\$ 128.037,50	\$ 138.280,50	\$ 149.342,95	
Pago de servicios básicos	\$ 1.260,00	\$ 1.272,60	\$ 1.285,33	\$ 1.298,18	\$ 1.311,16	\$ 1.324,27	\$ 1.337,52	\$ 1.350,89	\$ 1.364,40	\$ 1.378,04	
Pago de alquiler	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	
Pago de publicidad	\$ 7.110,00	\$ 7.252,20	\$ 7.469,77	\$ 7.693,86	\$ 7.924,67	\$ 8.162,41	\$ 8.407,29	\$ 8.659,51	\$ 8.919,29	\$ 9.186,87	
Pago plataforma educativa	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
Materiales didácticos y educativos	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	\$ 4.320,00	
Depreciación	\$ 466,67	\$ 311,11	\$ 207,41	\$ 138,26	\$ 92,18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Egresos	\$ 103.465,32	\$ 109.441,26	\$ 116.022,67	\$ 123.161,68	\$ 130.888,31	\$ 139.178,21	\$ 148.218,05	\$ 157.967,90	\$ 168.484,20	\$ 179.827,86	
Resultado antes de impuestos	\$ 39.031,18	\$ 40.180,07	\$ 41.079,72	\$ 41.795,83	\$ 42.317,07	\$ 42.687,44	\$ 42.740,89	\$ 42.538,98	\$ 42.048,03	\$ 41.230,98	
22% Impuesto a la renta	\$ 8.586,86	\$ 8.839,61	\$ 9.037,54	\$ 9.195,08	\$ 9.309,76	\$ 9.391,24	\$ 9.403,00	\$ 9.358,58	\$ 9.250,57	\$ 9.070,82	
Flujo de caja financiero	\$ 30.444,32	\$ 31.340,45	\$ 32.042,18	\$ 32.600,74	\$ 33.007,32	\$ 33.296,21	\$ 33.337,89	\$ 33.180,41	\$ 32.797,47	\$ 32.160,17	

Nota: Elaboración propia

El flujo de efectivo a 10 años permite evidenciar que es un proyecto atractivo a largo plazo, Para el presente caso, se parte del supuesto de que las ventas crecen a una tasa anual del 5%, lo cual es razonable considerando factores como la expansión progresiva del mercado, el posicionamiento de la marca y la fidelización de clientes. A medida que el negocio se consolida, es esperable que exista un incremento en la demanda, apoyado en estrategias comerciales, marketing digital y recomendaciones boca a boca, lo que impulsa un crecimiento constante de los ingresos.

Por otro lado, el incremento anual del 8% en los sueldos responde a variables macroeconómicas y organizacionales, tales como la inflación, ajustes al salario básico, incremento del costo de vida y la necesidad de retener talento humano calificado.

7.5 Indicadores Financieros

$$VAN = \$ 155.287,38$$

El valor actual neto del proyecto nos indica que el proyecto es atractivo y rentable al ser mayor a 0, el VAN se calcula descontando los flujos de caja futuros al presente usando una tasa de descuento del 12% que refleja el costo de oportunidad los flujos de caja anuales proyectados para 10 años.

$$TIR = 73\%$$

La tasa interna de retorno es significativamente superior a la tasa de descuento indicada, esto nos indica que el proyecto no solo permite recuperar lo invertido inicialmente y además dará utilidades atractivas.

$$PRI = 1 \text{ año y } 32 \text{ días}$$

El periodo de recuperación del proyecto es de 1,32 años esto refleja que la inversión inicial se recuperara en ese tiempo valor que es entendible al tratarse de un proyecto con una inversión y gastos razonables.

Capítulo Ocho Plan De Marketing 2.0

8.1. Neuromarketing

El neuromarketing es considerado una disciplina innovadora que estudia los procesos cerebrales que explican la conducta y la toma de decisiones de las personas en el ámbito del marketing tradicional, abordando aspectos como la inteligencia de mercado, el diseño de productos y servicios, la comunicación, el branding y el posicionamiento (Braidot, 2009).

A través del neuromarketing, se busca comprender cómo el público objetivo toma decisiones y generar estrategias que conecten con sus emociones y percepciones.

Para el Centro de Aprendizaje Cognitivo CAMALEÓN, el neuromarketing será una herramienta clave para posicionar la propuesta educativa y lograr que las familias, niños y adultos mayores se sientan identificados con la institución. En este sentido, el marketing sensorial desempeña un papel fundamental, ya que, como señala Lindstrom (2012), las marcas deben generar un compromiso emocional para permanecer en la memoria del consumidor.

Por ello, CAMALEÓN implementará estrategias que vinculen los sentidos con la experiencia de aprendizaje y fomenten la identificación con su misión educativa.

A continuación, se presentan las estrategias de neuromarketing desarrolladas para el posicionamiento del centro:

8.1.1 *Plan De Neuromarketing 1*

Como primera estrategia se presenta el CAMALEÓN EXPERIENCE, cuyo objetivo se centra en generar una experiencia inmersiva y sensorial que refuerce el vínculo emocional entre los estudiantes, sus familias y el centro, mediante estrategias que estimulen los sentidos y fomenten una conexión positiva con el aprendizaje. A través de esta propuesta se busca que los usuarios no solo perciban el servicio educativo como un espacio académico, sino también como un entorno estimulante, motivador y significativo para el desarrollo personal y cognitivo.

El centro CAMALEÓN busca diferenciarse como una institución innovadora que combina el aprendizaje cognitivo con estímulos sensoriales y tecnológicos. La propuesta consiste en ofrecer una experiencia multisensorial que permita a los estudiantes y sus familias vivir el proceso educativo de manera dinámica, interactiva y participativa, integrando recursos pedagógicos, actividades lúdicas y herramientas tecnológicas que favorezcan el aprendizaje significativo.

Dentro de esta estrategia se contemplan espacios diseñados para estimular diferentes sentidos, el uso de metodologías activas, dinámicas de interacción familiar y actividades que promuevan la exploración, la creatividad y la motivación por aprender. De esta manera, el CAMALEÓN EXPERIENCE se convierte en un elemento diferenciador del centro, fortaleciendo la identidad institucional y generando una percepción positiva del servicio educativo.

Asimismo, esta experiencia busca consolidar una relación de confianza y cercanía con las familias, fomentando su participación activa en el proceso educativo y contribuyendo al desarrollo integral de los estudiantes. Con ello, el centro no solo ofrece apoyo académico, sino también un entorno de aprendizaje innovador que promueve el bienestar cognitivo y emocional de sus usuarios.

- **Aroma de marca:** Se implementará un aroma característico en las instalaciones del centro, con esencias suaves y estimulantes (como lavanda y cítricos), que refuercen la sensación de tranquilidad, concentración y bienestar.
- **Bienvenida personalizada:** Se entregará un kit de bienvenida con materiales didácticos y una carta personalizada para fortalecer la conexión emocional desde el primer contacto.
- **Elementos táctiles:** Se emplearán texturas variadas en el mobiliario y materiales de enseñanza para estimular el sentido del tacto y reforzar la experiencia sensorial.

- **Experiencia auditiva:** Se diseñará una playlist especial con sonidos y melodías que fomenten la concentración y relajación durante las sesiones de aprendizaje, Estas pueden ser canciones instrumentales, música clásica, sonidos de la naturaleza (como lluvia, olas o bosque), frecuencias binaurales y melodías de baja frecuencia que estimulen la memoria y el enfoque. Además, la selección musical se adaptará a diferentes momentos del aprendizaje: música más activa para estimular la creatividad y más relajante para favorecer la retención de información. La playlist estará disponible en plataformas digitales para que los estudiantes puedan acceder a ella en cualquier momento.
- **Uso del color:** Se aplicará una paleta de colores estratégicos en la infraestructura del centro (verde, amarillo y celeste), combinando tonos que estimulen la creatividad y el aprendizaje.

8.1.2 Plan De Neuromarketing 2

Como segunda estrategia de neuromarketing, se propone el uso de una experiencia inmersiva mediante realidad virtual (VR), cuyo propósito es permitir que los usuarios exploren de manera innovadora los beneficios del aprendizaje cognitivo ofrecido por el Centro CAMALEÓN. Esta estrategia busca generar una conexión emocional y una mayor confianza en el método educativo del centro, permitiendo que los potenciales estudiantes y sus familias vivan de forma anticipada el tipo de experiencias de aprendizaje que se desarrollarán dentro de la institución.

Mediante la tecnología de realidad virtual, los visitantes podrán sumergirse en un entorno interactivo donde experimentarán de manera simulada algunas de las técnicas pedagógicas utilizadas en el centro, tales como ejercicios de estimulación cognitiva, dinámicas de aprendizaje activo y actividades orientadas al desarrollo de habilidades de memoria,

concentración y razonamiento. Esta experiencia permitirá que los usuarios comprendan de forma práctica y vivencial el enfoque educativo de CAMALEÓN.

De esta manera, la estrategia no solo cumple una función demostrativa, sino también emocional y persuasiva, ya que permite que los usuarios se conecten con la experiencia educativa antes de formar parte del programa, fortaleciendo la percepción de valor del servicio y favoreciendo la decisión de inscripción en el centro.

- Creación de un recorrido virtual por las instalaciones del centro, permitiendo a los usuarios experimentar una clase en tiempo real.
- Simulación de ejercicios y actividades cognitivas dentro del entorno virtual.
- Implementación de estaciones con gafas de realidad virtual en eventos y ferias educativas para atraer a nuevos estudiantes y fortalecer el posicionamiento del centro.

8.2 Propuesta Below The Line

El marketing BTL (Below The Line) está enfocado en estrategias de comunicación no masivas, dirigidas a segmentos específicos del público objetivo a través de experiencias personalizadas. Para *CAMALEÓN*, se plantea la campaña “Caminos de la Neuroeducación: "Pisa y Aprende"

- **Concepto:** Colocar huellas interactivas en los parques, plazas o las calles con más afluencia de público donde se muestren mensajes y desafíos cognitivos.
- **Estrategia:**
 - Pisos que activan sonidos o luces al pisarlos.
 - Frases motivacionales como "Cada paso es un nuevo conocimiento".
 - QR en el suelo que redirigen a ejercicios mentales gratuitos en la web del centro.

- **Objetivo:** Hacer que la educación sea parte del día a día y atraer la curiosidad de los transeúntes.

Figura 67.

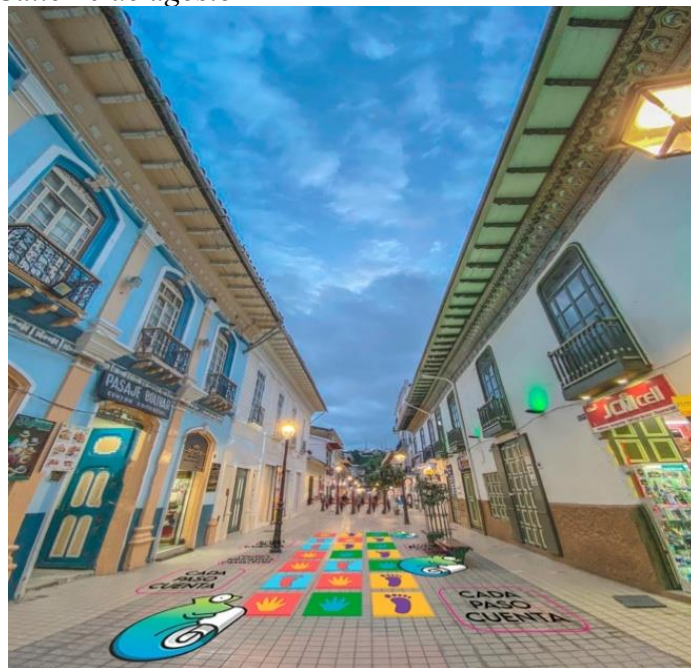
Propuesta BTL – “San Sebastian”



Nota: Elaboración propia

Figura 68.

Propuesta BTL – “Calle 10 de agosto”



Nota: Elaboración propia

Conclusiones

En primer lugar, se concluye que, la implementación del programa de aprendizaje cognitivo permitió fortalecer habilidades esenciales como la memoria, la atención y el pensamiento crítico en niños de bajos recursos. Esto se reflejó en una mejora en su rendimiento académico y en su capacidad para interactuar socialmente con mayor confianza y autonomía, facilitando su integración en distintos entornos educativos y comunitarios.

El programa de estimulación cognitiva dirigido a adultos mayores contribuyó significativamente al mantenimiento de sus capacidades mentales y a la prevención del deterioro cognitivo. Además, tuvo un impacto positivo en su bienestar emocional, ya que fomentó su autonomía, reforzó su autoestima y promovió una mayor participación en actividades comunitarias.

La ejecución de un modelo de educación inclusiva e intergeneracional permitió generar espacios de aprendizaje colaborativo entre niños y adultos mayores. A través de actividades compartidas, se promovió el respeto mutuo y se fortalecieron los lazos comunitarios, lo que favoreció un ambiente enriquecedor donde ambos grupos de estudio pudieron intercambiar conocimientos y experiencias de manera significativa.

Recomendaciones

Es recomendable establecer convenios con entidades gubernamentales, ONGs y empresas privadas para garantizar financiamiento, recursos y apoyo continuo al centro, asegurando su sostenibilidad.

Con el tiempo, se debe considerar la diversificación de los programas de enseñanza, incluyendo metodologías personalizadas para distintos niveles de aprendizaje y expandiendo los beneficios a otros segmentos poblacionales.

Se sugiere seguir innovando en la aplicación de herramientas tecnológicas como la realidad aumentada y el uso de inteligencia artificial para personalizar aún más los procesos de enseñanza y reforzar el aprendizaje significativo.

Implementar programas de fidelización para estudiantes y sus familias mediante actividades extracurriculares, seguimiento individualizado y beneficios adicionales para fortalecer su vínculo con la institución.

Es importante establecer indicadores de evaluación para medir el impacto del aprendizaje cognitivo en los beneficiarios, permitiendo ajustar metodologías y mejorar continuamente la calidad educativa del centro.

Se recomienda reforzar la estrategia de marketing digital, utilizando redes sociales, campañas de video y testimonios reales para llegar a un público más amplio y consolidar la imagen del centro.

Capacitar constantemente a los educadores y facilitadores en técnicas innovadoras de aprendizaje y neuromarketing para garantizar una enseñanza de calidad alineada con las últimas tendencias en educación cognitiva.

Bibliografía

- Ausubel, D. P. (2000). *The acquisition and retention of knowledge: A cognitive view*. Springer.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Prentice-Hall.
- Bruner, J. S. (1996). *The culture of education*. Harvard University Press.
- Díaz Barriga, F., & Hernández, G. (2010). *Estrategias docentes para un aprendizaje significativo: Una interpretación constructivista* (3ª ed.). McGraw-Hill.
- Gardner, H. (2011). *Frames of mind: The theory of multiple intelligences* (2ª ed.). Basic Books.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2014). *Diseñando la propuesta de valor: Cómo crear productos y servicios que los clientes desean*. Strategyzer.
- Piaget, J. (1970). *Science of education and the psychology of the child*. Orion Press.
- Sánchez, J., & Valcárcel, M. (2012). Aprendizaje basado en proyectos: Una propuesta metodológica para el aprendizaje significativo. *Revista de Educación*, 5(1), 45-67. <https://doi.org/xxxxx>
- UNESCO. (2021). *Educación inclusiva: Principios y estrategias para la enseñanza equitativa*. UNESCO Publishing.
- Vygotsky, L. S. (1978). *Mind in society: The development of higher psychological processes*. Harvard University Press.
- Woolfolk, A. (2019). *Psicología educativa* (14ª ed.). Pearson Educación.

Anexos

Anexo 1. Modelo de encuesta para adultos mayores



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR SEDE LOJA

FACULTAD DE BUSINESS SCHOOL

CARRERA DE MARKETING

Instrucciones: La presente encuesta tiene fines académicos y se encuentra dirigida a las personas adultas mayores:

- 1. ¿Qué actividades disfruta hacer en su día a día?**
- 2. ¿Hay algo nuevo que le gustaría aprender o mejorar, como usar tecnología o recordar cosas importantes?**
- 3. ¿Cree que participar en actividades educativas o talleres le ayudaría a sentirse más activo o conectado con otras personas?**
- 4. ¿Qué tipo de actividades cree que serían más útiles o interesantes para usted?**
- 5. ¿Qué tan cómodo se siente aprendiendo cosas nuevas o participando en actividades grupales?**
- 6. Si existiera un lugar donde pudiera aprender y compartir con otras personas, ¿qué características cree que debería tener?**
- 7. ¿Qué cree que le hace falta a su comunidad para apoyar mejor a las personas mayores como usted?**

Anexo 2. Modelo de encuesta para niños de bajos recursos



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR SEDE LOJA

FACULTAD DE BUSINESS SCHOOL

CARRERA DE MARKETING

Instrucciones: La presente encuesta tiene fines académicos y se encuentra dirigida a los padres y/o representantes de los niños de escasos recursos:

- 1. ¿Cuántos años tienes?**
- 2. ¿Qué es lo que más te gusta aprender en la escuela y por qué?**
- 3. ¿Qué actividades o juegos te ayudan a entender mejor las clases?**
- 4. Si pudieras cambiar algo de tus clases, ¿qué cambiarías?**
- 5. ¿Te sientes cómodo cuando tienes que hacer preguntas o pedir ayuda en clase?**
- 6. ¿Qué tan difícil o fácil te parecen las tareas y actividades que haces en la escuela?**
- 7. ¿Qué te gustaría aprender que no se enseña en tu escuela?**
- 8. Si tuvieras un lugar especial donde pudieras aprender cosas nuevas, ¿cómo te gustaría que fuera?**

Anexo 3. Evidencias fotográficas de las encuestas aplicadas

