

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

FACULTAD DE ECONOMÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TESIS

**ANÁLISIS DEL MERCADO DE SERVICIOS DE EDUCACIÓN PRE
UNIVERSITARIA DE LA CIUDAD DE SICUANI, PROVINCIA DE
CANCHIS, DEPARTAMENTO DE CUSCO, 2023**

PRESENTADO POR:

Br. JOAQUIN MANUEL VILLACA CCALA

Br. ALBERT MARCO CRUZ JUSTINIANI

**PARA OPTAR AL TÍTULO
PROFESIONAL DE ECONOMISTA**

ASESORA:

Mgt. ROCIO PAULLO TISOC

CUSCO – PERÚ

2025



Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco

INFORME DE SIMILITUD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-321-2025-UNSAAC)

El que suscribe, el Asesor ROCIO PAULO TISOC.....
..... quien aplica el software de detección de similitud al
trabajo de investigación/tesis titulada: ANÁLISIS DEL MERCADO DE
SERVICIOS DE EDUCACIÓN PRE UNIVERSITARIA DE LA CIUDAD
DE SICUANI, PROVINCIA DE CANCHIS, DEPARTAMENTO
DE CUSCO, 2023.....

Presentado por: ALBERT MARCO CROZ JUSTINIAMI..... DNI N° 72544250.....;
presentado por: JOAQUIN MANUEL VILLACA CCALA..... DNI N°: 74151697.....
Para optar el título Profesional/Grado Académico de Economista.....

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 02 veces, mediante el
Software de Similitud, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso del Sistema Detección de**
Similitud en la UNSAAC y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 8.....%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a
grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No sobrepasa el porcentaje aceptado de similitud.	<u>X</u>
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las subsanaciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, conforme al reglamento, quien a su vez eleva el informe al Vicerrectorado de Investigación para que tome las acciones correspondientes; Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de Asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto las primeras páginas del reporte del Sistema de Detección de Similitud.

Cusco, 26 de Enero..... de 2026.....

Rocio Paulo Tisoc

Firma

Post firma ROCIO PAULO TISOC.....

Nro. de DNI 43975833.....

ORCID del Asesor 0000-0002-5433-9494.....

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema de Detección de Similitud: oid: 27259:549574432.....

JOAQUIN MANUEL - ALBERT MARCO VILLACA CC...

ANÁLISIS DEL MERCADO DE SERVICIOS DE EDUCACIÓN PREUNIVERSITARIA DE LA CIUDAD DE SICUANI, PROVINCIA...

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:549574432

Fecha de entrega

26 ene 2026, 12:26 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

26 ene 2026, 1:38 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

TESIS REPOSITORIO ECONOMIA (1).docx

Tamaño del archivo

646.0 KB

119 páginas

24.071 palabras

133.164 caracteres

8% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Coincidencias menores (menos de 9 palabras)

Exclusiones

- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

- 7%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 6%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
2 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

PRESENTACIÓN

Señor Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y Turismo; Señores miembros del jurado de la Escuela Profesional de Economía, de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, se presenta la tesis denominada: **“Análisis del mercado de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, provincia de Canchis, departamento de Cusco, 2023”**, elaborada de acuerdo Reglamento de Grados y Títulos con el propósito de obtener el título profesional de Economista.

La presente tesis se ha desarrollado bajo los lineamientos establecidos por la Escuela Profesional de Economía y tiene como objetivo principal describir el funcionamiento del mercado de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco, año 2023.

La investigación busca principalmente describir las características de la oferta y la demanda de dichos servicios, así como analizar la brecha existente entre ambas variables, lo que permitirá comprender los desajustes que se presente en el mercado preuniversitario en la ciudad de Sicuani.

A partir de los resultados obtenidos, se propone formular recomendaciones orientadas a mejorar los servicios ofertados por las academias preuniversitarias, permitiendo que estas ajusten y respondan de manera más eficiente a las necesidades de los estudiantes.

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis a mi madre, **Silveria Justiniani Huamán**, a mi padre, **Juan de Dios Cruz Cruz**, por su esfuerzo, apoyo constante y dedicación, que me han permitido alcanzar este logro. Esta tesis es fruto de su sacrificio y amor incondicional, así como una muestra del trabajo arduo y la buena educación dada en mi vida.

A mis hermanos **Raúl, Helmer** y a mi hermana **Silvia**, por ser ejemplo de superación, y por brindarme su apoyo incondicional.

A mi amada **Kelly**, por su amor, por estar siempre a mi lado y por motivarme con sus palabras sabias, que me han impulsado a lograr mis metas.

A mi hijo **Matheo Evans**, el mayor regalo de mi vida, mi fuente de motivación e inspiración para ser mejor cada día, tanto en lo personal y profesional.

A mi asesora, por su orientación, profesionalismo y acompañamiento en todo momento a lo largo del desarrollo de este trabajo.

Albert Marco Cruz Justiniani

A Dios, por su guía constante y por darme la fuerza para lograr este objetivo.

A mis padres, por su apoyo moral durante todo el proceso de desarrollo de esta investigación.

A mi amada esposa, por su amor incondicional y apoyo en todo ese tiempo.

A mis hijos, Joa y Noah, por ser una fuente de inspiración para continuar y concluir esta tesis.

A mis hermanos, por su apoyo incondicional. Espero que este logro les sirva como ejemplo de que todo se puede lograr con esfuerzo y dedicación.

Joaquin Manuel Villaca Ccala

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a nuestros padres y familiares por ser la inspiración para alcanzar este logro tan significativo, quienes nos acompañan en cada paso de nuestro camino. Esta investigación es el fruto de su confianza en nosotros y de las enseñanzas que nos han brindado. Que este logro sea un testimonio de nuestra gratitud.

A nuestros docentes de la Escuela Profesional de Economía, por compartir sus conocimientos y su valiosa experiencia durante nuestra etapa universitaria. De manera especial, a nuestra asesora, **Mgt. Rocío Paullo Tisoc**, por su acompañamiento y apoyo a lo largo de todo el proceso de elaboración de esta tesis. Su orientación, paciencia, conocimiento y permanente disposición fueron fundamentales. Agradecemos profundamente sus críticas constructivas y su constante disposición para resolver nuestras dudas, así como su motivación continua, que nos impulsó a dar lo mejor de nosotros.

A nuestra querida alma mater la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, por brindarnos la oportunidad de desarrollarnos a nivel académico, así como nuestra formación integral. La enseñanza recibida en esta casa de estudios ha sido clave en nuestro crecimiento como estudiantes y futuros profesionales.

Por último, a nuestros amigos de la universidad con quienes hemos enfrentado retos, celebrado triunfos y creados recuerdos inolvidables. Gracias por su apoyo, risas y por hacer de esta experiencia universitaria algo excepcional.

Los tesisistas

CONTENIDO

PRESENTACIÓN	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
CONTENIDO.....	iv
INDICE DE TABLAS	ix
INTRODUCCIÓN.....	xiii
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.- Planteamiento del problema objeto de investigación	2
1.1.1.- Formulación del problema de investigación	6
1.1.1.1. Problema general.....	6
1.1.2.- Objetivos de la investigación.....	6
1.2.- Justificación de la investigación.....	7
1.2.1. Justificación teórica.....	7
1.2.2. Justificación práctica	8
1.2.3. Justificación metodológica	8
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	9
2.1.- Marco Referencial	9
2.1.1.- Antecedentes internacionales	9
2.1.2.- Antecedentes nacionales	11
2.1.3.- Antecedentes locales.....	13
2.2.- Bases Teóricas.....	16

2.2.1.2.- La demanda.....	18
2.2.1.4. El mercado	21
2.2.1.5.- Oferta y demanda educativa preuniversitaria	23
2.3.- Bases Legales	31
2.4.- Marco Conceptual.....	32
2.5. Formulación de la Hipótesis	34
2.5.1. Hipótesis general.....	34
2.5.2. Hipótesis específica.....	34
2.5.3. Variable	35
CAPÍTULO III. DISEÑO METODOLÓGICO DE INVESTIGACIÓN	36
3.1. Metodología de la investigación.....	36
3.1.1. Enfoque de la investigación.....	36
3.1.2. Diseño de la investigación.....	38
3.1.3. Método de la investigación.....	38
3.1.4. Alcance o tipo de investigación	38
3.1.5. Unidad de análisis	39
3.1.6. Población de estudio.....	39
3.1.7. Muestra.....	39
3.1.8. Técnicas de recolección de información	40
CAPITULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	41

4.1. Análisis de resultados de la oferta	41
4.1.2. Resultados de la encuesta aplicada a los estudiantes que requieren preparación preuniversitaria de la provincia de Canchis.	57
4.1.3. Análisis de la oferta de servicios de educación preuniversitaria	82
4.1.4. Análisis de la demanda de servicios de educación preuniversitaria	84
4.1.5. Análisis de la brecha entre oferta y demanda del servicio de educación pre universitaria.....	85
4.2. Discusión de la literatura.....	89
4.2.1. Comparación crítica de la literatura	89
4.2.2. Hallazgos relevantes.....	91
4.2.3. Limitaciones de estudio	93
4.3. Conclusiones.....	94
5.3. Recomendaciones	96
Bibliografía.....	98
Anexos	100

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Curva de la oferta	17
Figura 2	Curva de la demanda	19
Figura 3	Punto de equilibrio de la oferta y la demanda	22
Figura 4	Tiempo de funcionamiento de su academia pre universitaria	43
Figura 5	Inversión inicial para su academia pre universitaria	44
Figura 6	Cuatro grupos de preparación en su academia en su etapa inicial	45
Figura 7	Entidades de educación superior para los que ofrece preparación pre universitaria	46
Figura 8	Cantidad de aulas de su academia pre universitaria	50
Figura 9	Capacidad de aulas en su academia pre universitaria	51
Figura 10	Material de apoyo para sus estudiantes.....	53
Figura 11	Nivel de precios de un ciclo de preparación	54
Figura 12	Costo promedio de inversión por cada estudiante.....	56
Figura 13	Rango de edad del estudiante	58
Figura 14	Grado del estudiante	59
Figura 15	Distrito de origen	61
Figura 16	Intención de prepararse en una academia	62
Figura 17	Número de salones de 4to y 5to de secundaria en un colegio	63
Figura 18	<i>Grupos de preferencia para preparación pre universitaria</i>	65
Figura 19	Preferencia de meses para preparación pre universitaria	66
Figura 20	Preferencia de turno para preparación pre universitaria	68
Figura 21	Modalidad de preparación preferencial	69

Figura 22	Número de alumnos preferencial por cada salón	70
Figura 23	Material de preferencia que debe entregar una academia preuniversitaria	71
Figura 24	Capacidad de pago	72
Figura 25	Nivel de ingresos de una familia	74
Figura 26	<i>Horas de preparación por día recomendable</i>	75
Figura 27	Promoción preferencial para los estudiantes	76
Figura 28	Rango de edad recomendable para los docentes	78
Figura 29	<i>Ubicación recomendable para una academia pre universitaria</i>	79
Figura 30	Su colegio cuenta con una academia pre universitaria	80
Figura 31	Preferencia de preparación para entidades de nivel superior	82
Figura 32	Comparación entre la oferta y la demanda según rango de precios por ciclo	88
Figura 33	Oferta y demanda de servicios académicos adicionales	89

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Operacionalización de variables de la oferta.....	35
Tabla 2	Operacionalización de variable de la demanda.....	36
Tabla 3	Tiempo de funcionamiento de las academia pre universitaria	41
Tabla 4	Inversión inicial de una academia pre universitaria.....	43
Tabla 5	Inicio de actividades en grupos de preparación	45
Tabla 6	Entidades para las que ofrece servicio de preparación.....	46
Tabla 7	Modalidad de preparación con mayor cantidad de alumnado	47
Tabla 8	Modalidad de preparación con mayor alumnado.....	48
Tabla 9	Periodos del ciclo de preparación	48
Tabla 10	Turno de los ciclos de preparación.....	49
Tabla 11	Número de aulas en las academias.....	49
Tabla 12	Capacidad de cada aula	50
Tabla 13	Capacidad máxima de su academia.....	52
Tabla 14	Material de apoyo entrega a sus estudiantes.....	52
Tabla 15	Nivel de precios de un ciclo de preparación.....	54
Tabla 16	Costo promedio que invierte cada estudiante	55
Tabla 17	Horas por día de un ciclo de preparación	56
Tabla 18	Rango de edad de los estudiantes.....	57
Tabla 19	Grado del estudiante.....	58
Tabla 20	Periodo del año que los estudiantes prefieren prepararse.....	66
Tabla 21	Modalidad de preferencia para la preparación.....	68
Tabla 22	Número de alumnos por cada salón que prefieren los estudiantes	69

Tabla 23	Material de preferencia por los estudiantes durante su preparación	71
Tabla 24	Disponibilidad a pagar por los estudiantes	72
Tabla 25	Colegio con preparación preuniversitaria.....	80
Tabla 26	Comparación entre la oferta y demanda de turnos.....	86
Tabla 27	Comparación entre la oferta de vacantes y la demanda de estudiantes.....	86
Tabla 28	Comparación entre la oferta de vacantes y la demanda de estudiantes.....	87
Tabla 29	Comparación entre la oferta y la demanda según rango de precios por ciclo ..	87
Tabla 30	Oferta y demanda de servicios académicos adicionales.....	88

RESUMEN

La presente investigación surge ante la creciente demanda de estudiantes que necesitan reforzamiento académico en los últimos grados de educación secundario. En respuesta a esta realidad, se apertura academias preuniversitarias en diferentes regiones del país, así como en la provincia de Canchis, por ello, el objetivo de esta tesis es describir el mercado de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani. Para el desarrollo de la presente investigación se adoptó un enfoque cuantitativo, ya que se busca medir variables numéricas a partir de encuestas dirigidas para la oferta y demanda. Con los resultados obtenidos, se determinará las características y brechas existentes entre la demanda y oferta. El diseño de la investigación fue no experimental, dado que no se manipuló ninguna variable, observándose los fenómenos tal como se presentan en su entorno natural. Asimismo, el estudio fue de tipo descriptivo – comparativo, pues analiza la información recolectada sin alterarla, identifica y mide la diferencia entre las variables. Se empleó el método hipotético-deductivo, el cual permitió arribar a conclusiones específicas a partir de hipótesis previamente formuladas. Los resultados revelan la existencia de una brecha significativa entre la oferta y la demanda del servicio de preparación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani. En consecuencia, se considera necesaria la creación de una academia dirigida a estudiantes que cursan los últimos años de secundaria, así como a aquellos que desean postular a instituciones de educación superior.

PALABRAS CLAVES: Rentabilidad, Brecha, Oferta, Demanda

ABSTRACT

This research arises from the growing demand from students who require academic reinforcement in the final years of secondary education. In response to this reality, pre-university academies are opening in different regions of the country, as well as in the province of Canchis. Therefore, the objective of this thesis is to describe the market for pre-university education services in the city of Sicuani. For the development of this research, a quantitative approach was adopted, since it seeks to measure numerical variables from surveys targeting supply and demand. The results obtained will be used to determine the characteristics and gaps between demand and supply. The research design was non-experimental, since no variables were manipulated, and the phenomena were observed as they occur in their natural environment. Furthermore, the study was descriptive-comparative, since it analyzes the collected information without altering it, and identifies and measures the differences between the variables. The hypothetical-deductive method was used, which allowed specific conclusions to be drawn from previously formulated hypotheses. The results reveal a significant gap between the supply and demand for pre-university preparation services in the city of Sicuani. Consequently, the creation of an academy aimed at students in their final years of high school, as well as those wishing to apply to higher education institutions, is deemed necessary.

KEY WORDS: Profitability, Gap, Supply, Demand

INTRODUCCIÓN

El acceso a la educación superior representa una de las principales aspiraciones de los estudiantes que culminan la educación secundaria en el Perú. No obstante, las limitaciones estructurales del sistema educativo básico, sumadas a la elevada competencia por las vacantes universitarias, han generado una creciente necesidad de reforzamiento académico con la finalidad de conseguir una vacante para la universidad. En este escenario, los servicios de educación preuniversitaria se han consolidado como una alternativa complementaria orientada a reducir las brechas de aprendizaje y mejorar las probabilidades de acceso a instituciones de educación superior, tanto públicas como privadas.

En la ciudad de Sicuani, capital de la provincia de Canchis, esta dinámica adquiere particular relevancia. La concentración de estudiantes provenientes de diversos distritos de la provincia, así como la importancia que la educación reviste como mecanismo de movilidad social, ha impulsado el desarrollo de academias preuniversitarias y centros de preparación académica con distintas características. Dichas instituciones ofrecen servicios diferenciados en términos de modalidades de enseñanza, turnos, niveles de precios y recursos educativos, configurando un mercado local que responde a las necesidades de estudiantes de los últimos grados de educación secundaria y de egresados recientes.

Sin embargo, pese a la expansión de estos servicios, existe una limitada información sistematizada que permita comprender el funcionamiento del mercado de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani. En particular, se advierte la ausencia de estudios locales que analicen de manera comparativa la relación entre la oferta y la demanda, así como las posibles brechas existentes en aspectos como la cobertura del servicio, la adecuación de los precios, la disponibilidad de turnos, las modalidades de preparación y los recursos académicos ofrecidos. Esta

carencia de información dificulta la toma de decisiones tanto de los gestores educativos como de los potenciales inversionistas y actores vinculados al sector educativo.

En este contexto, surge el problema central de la investigación, referido a la necesidad de analizar las características del mercado de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani durante el año 2023. El estudio de dicha brecha resulta relevante para identificar posibles desajustes en el mercado y comprender si los servicios ofrecidos responden de manera adecuada a las preferencias, capacidades de pago y requerimientos académicos de los estudiantes.

La investigación se justifica, en primer lugar, desde una perspectiva teórica, en tanto contribuye al análisis de los mercados educativos no formales mediante la aplicación de los fundamentos de la teoría de la oferta y la demanda a un contexto local específico. Desde el punto de vista práctico, los resultados constituyen una fuente de información útil para los propietarios y gestores de academias preuniversitarias, así como para inversionistas interesados en el sector educativo, al permitirles contar con evidencia empírica para la mejora y planificación de sus servicios. Asimismo, el estudio presenta una justificación metodológica, al emplear un enfoque cuantitativo que facilita la medición objetiva y la comparación sistemática de las variables asociadas a la oferta y la demanda.

En concordancia con lo expuesto, el objetivo principal de la investigación es analizar las características de la brecha existente entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, provincia de Canchis, departamento de Cusco, durante el año 2023, considerando variables como modalidades de preparación, turnos, precios, cobertura y recursos educativos.

La investigación se estructura en cuatro capítulos:

Capítulo I. Planteamiento del problema. En este capítulo se presenta la descripción detallada del problema de investigación, se formulan las preguntas que orientan el estudio y se establecen los objetivos correspondientes. Asimismo, se desarrolla la justificación de la investigación desde los puntos de vista práctico, teórico y metodológico.

Capítulo II. Marco teórico. En este capítulo se exponen los antecedentes de la investigación en los niveles internacional, nacional y local. De igual forma, se presentan las bases teóricas que sustentan el análisis de la oferta y la demanda educativa. Además, se desarrolla el marco legal aplicable al sector y se precisa el marco conceptual que delimita las principales variables y términos del estudio.

Capítulo III. Metodología. En este capítulo se describe el enfoque y el tipo de investigación adoptados, así como la población y la muestra consideradas. También se explican las técnicas e instrumentos empleados para la recolección y el procesamiento de la información.

Capítulo IV. Análisis e interpretación de resultados. En el último capítulo se presenta el análisis e interpretación de los resultados obtenidos, la discusión de los hallazgos en relación con los objetivos planteados, y finalmente las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.- Planteamiento del problema objeto de investigación

En la mayoría de los países América Latina, no existe una estrecha relación entre las Instituciones educativas de nivel secundario y las Universidades. Esto se evidencia en la gran cantidad de estudiantes que requieren reforzamiento académico, debido a que en las instituciones de nivel secundario no se adquieren los conocimientos necesarios, ya sea por la apatía de algunos docentes o por la limitada oferta de vacantes en las universidades del país (Gonzales Cueto, 2016).

Asimismo, esta situación puede justificarse con las altas tasas de deserción estudiantil. Por ejemplo, en Chile, el 43 % de los estudiantes abandona sus estudios universitarios, y la mayoría de ellos pertenece a los tres primeros quintiles de ingreso (Salas Bustos y Lucin Arboleda, 2013); por otro lado, el problema viene dado por la poca instrucción que reciben los estudiantes en el nivel secundario y en los centro de preparación preuniversitario, y especialmente a cerca del rendimiento académico existe problemas muy serios ya que los colegios de nivel secundario solamente se enfocan en un corto plazo obviando en su mayoría de las materias que se requieren para ingresar a la educación universitaria, lo que implica que en los países que existe academias preuniversitarios o centros preuniversitarios son considerados necesario por parte de los estudiantes.

En el caso del Perú, las academias preuniversitarias surgieron como una alternativa para cubrir la brecha entre las instituciones de educación secundaria y las universidades. Sin embargo, a partir de los años 90, se permitió a las universidades para que puedan generar ingresos adicionales a través de la creación centros de preparación universitaria. Es así como surgieron, por ejemplo, los centros de preparación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, la Universidad

Nacional de Ingeniería, entre otras (Cabrera Rosas y Portugal Flores, 2021). En consecuencia a esta apertura afectó las utilidades de las academias preuniversitarias privadas. También, surgieron los colegios particulares híbridos donde aparte de ofrecer las materias de nivel secundario, ofrecen también materias de preparación en temas preuniversitarios que presentan altas tasas de utilidad; con respecto a las academias preuniversitarias en la ciudad de Cusco, la realidad no es diferente, ya que también aparecieron por la necesidad de los estudiantes en la década de los noventa, acogiendo al día de hoy a la mayoría de los estudiantes egresados de los diferentes colegios de nivel secundario, es así que los que existen aunque no tienen sus cuentas contables de manera clara se puede decir que todos tienen ganancias (Luna Echebarria y Chavez Cuba, 2015); Por lo que se puede inferir que en la ciudad de Sicuani las utilidades de las academias preuniversitarias son positivas, especialmente de las academias preuniversitarias que logran colocar a sus estudiantes a las diferentes universidades, tal es el caso de la Academia preuniversitaria San Ignacio de Loyola (Noa Tapara, 2013).

La presente investigación surge a partir de la necesidad de evaluar la realidad de los centros de preparación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, considerando el crecimiento sostenido de este tipo de servicios educativos en la provincia de Canchis. En el contexto local, se observa la existencia de diversas academias preuniversitarias cuyo propósito principal es preparar a los estudiantes para su ingreso a las universidades del sur del país. De manera paralela, se identifica la presencia de instituciones educativas privadas que desarrollan un modelo híbrido, combinando funciones propias de la educación secundaria con servicios de preparación preuniversitaria, lo cual evidencia una respuesta del mercado ante las exigencias de los procesos de admisión universitaria.

Esta dinámica se ve reforzada por las características demográficas de la provincia de Canchis. De acuerdo con el Censo Nacional 2017 del Instituto Nacional de Estadística e

Informática (INEI), Canchis constituye la tercera provincia más poblada de la región Cusco, después de Cusco y La Convención, con una población de 95 774 habitantes. Este volumen poblacional, concentrado en gran medida en la ciudad de Sicuani, incrementa la presión sobre el sistema educativo y genera una demanda potencial significativa por servicios de educación preuniversitaria, especialmente entre los estudiantes que culminan la educación secundaria y aquellos que buscan mejorar sus oportunidades de acceso a la educación superior.

El análisis del mercado de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani se fundamenta, además, en los resultados del examen de admisión 2023, primera opción, los cuales permiten identificar la procedencia geográfica y educativa de los ingresantes a la educación superior. La información desagregada por grupos evidencia una concentración significativa de ingresantes provenientes de determinadas provincias del departamento del Cusco, lo que contribuye a dimensionar de manera objetiva la magnitud de la demanda potencial en la provincia de Cusco.

En el Grupo A, la provincia de Cusco concentra el 51.15% de los ingresantes, seguida por la provincia de Cusco con el 20.69%. Otras provincias, como Canas (6.90%), Urubamba (5.17%) y La Convención (4.60%), presentan participaciones menores, mientras que Espinar, Paruro y Chumbivilcas registran porcentajes inferiores al 1%. Esta distribución refleja que, si bien Cusco se mantiene como el principal centro educativo regional, Cusco ocupa una posición relevante dentro del conjunto de postulantes exitosos, lo cual resulta consistente con la localización estratégica de la ciudad de Sicuani.

En el Grupo B, la provincia de Cusco concentra el 40.79% de los ingresantes, mientras que Cusco incrementa su participación al 32.89%, evidenciando una mayor presencia relativa de postulantes provenientes de esta provincia en determinados procesos de admisión. En el Grupo C,

Cusco alcanza el 55.56% de los ingresantes y Canchis el 15.87%, mientras que en el Grupo D Cusco representa el 59.77% y Canchis el 10.34%. Estos resultados confirman que, pese a las variaciones entre grupos, la provincia de Canchis mantiene una participación constante y significativa en los procesos de ingreso a la educación superior.

Desde el punto de vista institucional, los resultados por colegio evidencian una marcada concentración de ingresantes en determinadas instituciones educativas de la provincia de Canchis. En el Grupo A, los colegios Víctor Santander Cascelli (36.11%), Mateo Pumacahua (27.78%) e Inmaculada Concepción (16.67%) concentran más del 80% de los ingresantes. De manera similar, en el Grupo B, el colegio Mateo Pumacahua representa el 44.00% de los ingresantes y Víctor Santander Cascelli el 32.00%. En el Grupo C, el 50.0% de los ingresantes proviene del colegio Víctor Santander Cascelli y el 30.0% del colegio Mateo Pumacahua, mientras que en el Grupo D el colegio Mateo Pumacahua concentra el 55.56% de los ingresantes.

Esta concentración por provincia e institución educativa pone de manifiesto la existencia de diferencias significativas en los niveles de preparación académica de los estudiantes, así como en el acceso a servicios de educación preuniversitaria. La baja o nula participación de otras instituciones educativas sugiere posibles brechas en la calidad de la formación secundaria o en la disponibilidad de mecanismos de reforzamiento académico previos al ingreso universitario.

En consecuencia, la evidencia empírica proveniente del examen de admisión 2023, junto con las características demográficas y educativas de la provincia de Canchis, refuerza la necesidad de analizar el mercado de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani. La presente investigación constituye un primer esfuerzo por comprender y caracterizar dicho mercado, evaluando la relación entre la oferta existente y la demanda potencial, así como la

identificación de brechas en términos de cobertura, modalidades, precios y recursos educativos que condicionan el acceso de los estudiantes a la educación superior.

1.1.1.- Formulación del problema de investigación

1.1.1.1. Problema general

¿Qué características presenta la brecha entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani durante el año 2023, considerando modalidades, cobertura, turnos, precios y recursos educativos?

1.1.1.2. Problemas específicos

- 1) ¿Cuáles son las características de la oferta de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, provincia de Canchis, departamento de Cusco, durante el año 2023?
- 2) ¿Qué características definen la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, provincia de Canchis, departamento de Cusco, en el año 2023?
- 3) ¿Qué tipo de desequilibrio existe entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, provincia de Canchis, departamento de Cusco, durante el año 2023?

1.1.2.- Objetivos de la investigación

1.1.2.1. Objetivo general

Describir características de la brecha existente entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco, durante el año 2023, y determinar la magnitud de la brecha existente entre ambas.

1.1.2.2. Objetivos específicos

- 1) Caracterizar la oferta según modalidad, turnos, precio y recursos educativos; en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco, año 2023.

- 2) Describir las principales características de la demanda, considerando el perfil socioeconómico de los estudiantes, sus preferencias de modalidad, horario y materiales, así como su disposición de pago; en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco, año 2023.
- 3) Comparar entre la oferta y la demanda de servicios educativos preuniversitarios, a partir del análisis comparativo de las modalidades, precios, cobertura, turnos y servicios complementarios; en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco, año 2023.

1.2.- Justificación de la investigación

1.2.1. Justificación teórica

En la presente investigación se analizan algunos estudios previos realizados en distintos contextos sobre la rentabilidad de las academias preuniversitarias, el análisis de la oferta y la demanda, así como otros aspectos relevantes vinculados al tema. De igual forma, se revisaron trabajos de investigación relacionados, encontrándose resultados semejantes, aunque obtenidos mediante metodologías diferentes.

Estas variaciones no significan que las investigaciones revisadas presenten errores, sino que la realidad de la oferta y la demanda de estos servicios depende de factores como el número de instituciones competidoras y la presencia de universidades que ofrecen servicios similares.

En ese sentido, los resultados de la presente investigación podrán extrapolarse a contextos con características semejantes, dado que las instituciones que brindan servicios de preparación preuniversitaria tienden a obtener niveles de rentabilidad parecidos, al tratarse de un servicio ampliamente solicitado por los estudiantes de nivel secundario y por quienes desean postular a la universidad de su preferencia.

1.2.2. Justificación práctica

Los resultados obtenidos en esta investigación, referidos al nivel de rentabilidad de una academia preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, serán útiles para los inversionistas interesados en abrir una nueva academia. Estos podrán utilizarlos como referencia para decidir si invertir o no, considerando que, aunque la ubicación pueda ser distinta, el mercado objetivo estará conformado principalmente por los estudiantes de los últimos grados y egresados de los colegios de educación secundaria de la provincia de Canchis.

1.2.3. Justificación metodológica

La apertura de una academia preuniversitaria requiere contar con información sobre su rentabilidad para evitar el riesgo de pérdida del capital invertido. También resulta necesario conocer el costo de oportunidad de invertir en este tipo de servicio en comparación con instituciones similares ubicadas en otras ciudades de la región.

Desde la perspectiva de la demanda, es fundamental identificar la cantidad de estudiantes que requieren este servicio, así como la calidad que esperan recibir. Este conocimiento permitirá a los inversionistas tomar decisiones más acertadas y a los gestores de academias mejorar la calidad de sus servicios para satisfacer las necesidades del mercado.

En consecuencia, este enfoque contribuirá de manera indirecta a incrementar la aceptación de la academia en la comunidad estudiantil, favoreciendo así su crecimiento sostenido y su permanencia en el mercado.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1.- Marco Referencial

2.1.1.- *Antecedentes internacionales*

Salas y Lucin (2013), en su tesis de posgrado titulada “Evaluación de la calidad del servicio educativo para determinar el nivel de deserción estudiantil en la Unidad Educativa Capitán Pedro Oscar Salas Bajaña”, como objetivo principal era evaluar la gestión educativa y su impacto en los servicios que ofrece en dicha institución.

En las conclusiones se destaca que la institución educativa, en todos los niveles, son espacios importantes para la transmisión de conocimientos, el desarrollo de competencias y la formación integral de los estudiantes. Asimismo, se evidenció que el desempeño de los docentes, respaldado por su formación académica continuo, es factor clave para mejorar la calidad del servicio.

En este trabajo de investigación, también identificó que el factor organizacional era favorable y que existía un alto grado de identificación de los docentes con su labor, lo que repercutía positivamente en su satisfacción laboral. Por lo que se recomendó priorizar la mejora de la infraestructura como estrategia para ampliar la cobertura y fortalecer el servicio. Por último, se evidencio que la deserción estudiantil había generado una disminución de las ganancias de la institución en los años del 2005 al 2010, situación que evidenciaba la necesidad de implementar estrategias para que los servicios brindados sean acogedores.

Insulsa Palma (2020), en su tesis denominada “En las sombras y sin regulación: El mercado de educación preuniversitaria en Chile”, el objetivo principal era diseñar un programa educativo basado en el uso de tecnologías de la información para nivelar las competencias matemáticas de estudiantes que ingresan a la educación superior. La investigación se fundamenta

en la problemática de la alta reprobación en los primeros semestres debido a deficiencias en conocimientos previos de bachillerato.

La metodología que adopto siguió un enfoque mixto mediante un diagnóstico de necesidades formativas. Se aplicó una evaluación diagnóstica a estudiantes interesados en prepararse para el ingreso en la universidad con la finalidad de identificar brechas en áreas como álgebra, funciones y trigonometría. Posteriormente, se utilizó el modelo de diseño instruccional ADDIE (Análisis, Diseño, Desarrollo, Implementación y Evaluación) para la creación del programa en una plataforma virtual.

Los resultados obtenidos revelaron que un alto porcentaje de alumnos carecía de habilidades básicas de razonamiento lógico matemático. El programa diseñado integró recursos multimedia, ejercicios interactivos y evaluaciones automatizadas para permitir un aprendizaje autogestionado.

El autor concluye que la implementación de programas de nivelación mediados por tecnología favorece la transición académica, reduce la brecha de conocimientos y mejora los índices de retención en las carreras de ingeniería y ciencias.

Rojas (2026), en su trabajo de investigación titulado "Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza", presentado para la Licenciatura en Economía de la Universidad Nacional de Cuyo (Argentina), el propósito de la investigación era evaluar la viabilidad técnica y económica de establecer un centro de preparación para el ingreso universitario en un mercado local.

La metodología de investigación fue similar a la del diseño de proyecto de inversión que incluyó un estudio de mercado detallado. Se analizó la oferta existente mediante el relevamiento de competidores y la demanda potencial a través de encuestas a estudiantes de nivel secundario.

Además, aplicó herramientas de análisis financiero (VAN, TIR y punto de equilibrio) para determinar la sostenibilidad del servicio educativo en un entorno competitivo.

En los resultados se identificó que la demanda de servicios preuniversitarios está fuertemente ligada a la selectividad de las universidades públicas de la zona. Se determinó que los factores críticos de éxito para posicionarse en el mercado son la ubicación estratégica, la calidad del material didáctico y el uso de marketing digital (redes sociales y sitios web) para captar al público joven.

El autor concluye que el mercado de educación no formal es rentable y dinámico, pero requiere de una constante actualización de los programas educativos según las exigencias de admisión universitaria. Asimismo, destaca que la publicidad y la identidad institucional (marcas y logotipos) son activos clave para diferenciarse en un mercado con múltiples proveedores.

2.1.2.- Antecedentes nacionales

Amanqui et al. (2016), en la tesis de posgrado denominada “Planeamiento estratégico para el Colegio Líderes”, desarrollada en la Escuela de Posgrado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, plantearon como objetivo: formular un plan estratégico que fortaleciera la gestión institucional.

La investigación concluyó que existe una diferencia significativa entre el currículo nacional y los contenidos requeridos para los exámenes de admisión de universidades públicas y privadas. Esta brecha representaba una oportunidad para que las instituciones privadas ofrecieran servicios educativos complementarios, constituyéndose en un sector atractivo para la inversión a largo plazo. Además, se identificó que el liderazgo institucional y la especialización del cuerpo docente eran elementos esenciales para alcanzar altos estándares de calidad educativa.

Cabrera y Portugal (2021), en su tesis titulada “*Estudio de prefactibilidad para la instalación de una academia virtual preuniversitaria en modalidad virtual y online*”, elaborada para optar el título profesional de Ingeniero, tuvo como objetivo principal determinar la viabilidad del mercado, técnica y económico-financiera para la creación de una academia virtual orientada al apoyo en la preparación académica a estudiantes de secundaria interesados en postular a universidades privadas de la provincia de Lima, mediante el uso de una portal web.

Los autores concluyeron que, el mercado educativo peruano presenta una oportunidad favorable para el desarrollo de un negocio educativo en línea, sustentada en los análisis de mercado realizados. El estudio determinó que el proyecto era factible y rentable según la demanda estimada, previendo captar al menos un 10% del mercado en su primer año de operación.

Se destacó que la disponibilidad de diversas herramientas digitales, equipos y plataformas virtuales facilita la implementación del proyecto. Además, el dimensionamiento del personal docente se estableció en función de la cantidad proyectada de estudiantes, buscando un equilibrio entre la oferta de enseñanza y la demanda esperada.

En términos financieros, se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) positivo y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 117%, con un periodo de recuperación estimado en un año y 13 días. Incluso en un escenario pesimista, los indicadores mostraron que la propuesta es viable, lo que la convierte en una opción atractiva para potenciales inversionistas y emprendedores del sector educativo.

Vílches y Guerrero (2020), en su tesis titulada “Diseño de estrategias de marketing para mejorar la rentabilidad de la Academia de Formación Universitaria Lambayeque (AFUL) en el periodo 2019–2020”, el objetivo era diseñar estrategias de marketing que contribuyeran a incrementar la rentabilidad de dicha institución educativa en mención.

Los autores concluyeron que la inversión destinada a la implementación de estrategias de marketing generó un impacto positivo en la rentabilidad, reflejado en un flujo económico incremental con un Valor Actual Neto Económico (VANE) de S/ 1,447.31. Esto confirma que la inversión fue rentable, ya que se obtuvo un VAN mayor que cero y una Tasa Interna de Retorno (TIR) superior al Costo de Oportunidad del Capital (COK).

La estrategia utilizada consistió promocionar a través de medios físicos tradicionales, como los fólderes, materiales publicitarios impresos (gigantografías, banner, etc.), así como los medios digitales como son las redes sociales, principalmente Facebook y WhatsApp.

En términos de rentabilidad, en el año 2019, bajo la modalidad presencial, la academia habría obtenido una utilidad neta de S/ 145,913 con una matrícula de 240 alumnos, alcanzando un VANE de S/ 450,115.67 y un VANF de S/ 543,239.21. Los indicadores de rentabilidad operativa mostraron un 30% sobre las ventas, mientras que la rentabilidad neta fue del 19% por cada venta realizada. El Retorno sobre Activos (ROA) se situó en 1.07, indicando que, por cada sol invertido en activos, la academia obtenía S/ 1.07 de ganancia.

En cuanto a la calidad del servicio, medida a partir de la diferencia entre percepciones y expectativas, las mayores brechas negativas se identificaron en los aspectos tangibles (-0.80), seguidos por la empatía (-0.76) y la capacidad de respuesta (-0.75), lo que revela que la expectativa de los usuarios superaba las percepciones reales del servicio recibido.

2.1.3.- Antecedentes locales

Noa Tapara (2013), en su tesis titulada Calidad de servicio y grado de satisfacción de los estudiantes de la Corporación Educativa “San Ignacio de Loyola” de la ciudad de Sicuani, tuvo como objetivo medir la relación entre la calidad del servicio y el grado de satisfacción de los estudiantes de dicha institución.

Los resultados indicaron, mediante el coeficiente de correlación de Pearson, que existía una relación directamente proporcional entre ambas variables, con un valor de 0.83. Este resultado refleja una correlación positiva muy fuerte, cercana al valor máximo (+1). Además, se determinó que la calidad del servicio en la institución evaluada oscilaba entre buena y excelente, debido a que la mayoría de los estudiantes manifestaron estar satisfechos con los servicios recibidos.

El análisis de la tendencia en 2012 mostró un crecimiento constante de la calidad del servicio en un 18% respecto a la medición anterior, con una pendiente positiva de 0.52% y un ángulo de inclinación de 27° en la recta de tendencia. Asimismo, el 69% de la variación en el grado de satisfacción de los estudiantes se explicó por cambios en la calidad del servicio, según el coeficiente de determinación ($R^2 = 0.6890$), mientras que el 31% restante se atribuyó a otros factores externos.

Vergara Dueñas (2016), en su tesis titulada “Equidad socioeducativa en el acceso y permanencia en la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco 2014”, tuvo como objetivo determinar la relación existente entre las políticas de discriminación positiva aplicadas en los procesos de acceso y permanencia y las condiciones iniciales de desigualdad de los estudiantes en las carreras profesionales más competitivas.

El estudio concluyó que las políticas de acción afirmativa implementadas por la universidad en la etapa de acceso presentan importantes deficiencias, destacando el sobredimensionamiento de vacantes para admisiones especiales, la baja participación de estudiantes que ingresan por convenios con organizaciones étnicas o rurales y la asignación de becas principalmente bajo criterios meritocráticos, lo que incrementa las desigualdades iniciales.

En cuanto a la permanencia, se identificaron servicios como vivienda estudiantil, subvenciones y apoyos económicos por motivos de salud, así como el comedor universitario. No

obstante, este último requiere mejorar sus procesos de atención y selección de beneficiarios, ya que actualmente es de libre acceso.

Respecto a la situación laboral de los estudiantes, se encontró que el 29.3% de los matriculados en las carreras seleccionadas trabaja, mientras que el 70.7% no lo hace. El análisis comparativo entre estudiantes ingresantes y regulares mostró que la proporción de quienes trabajan aumenta conforme avanza la vida universitaria: el 27.98% de los ingresantes indicó trabajar, frente al 30.11% de los estudiantes regulares. Un dato relevante fue que el 52.94% de los estudiantes pertenecientes al estrato V se encuentra laborando, lo que guarda relación con el financiamiento de sus estudios, ya que a medida que disminuye el estrato socioeconómico, también disminuye el apoyo económico de los padres y aumenta el autofinanciamiento.

Luna y Chávez (2019), en su tesis titulada “Propuesta de una estructura de costos y la rentabilidad de la academia preuniversitaria Zeus Cusco – periodo 2015”, tuvo como objetivo determinar en qué medida la implementación de una estructura de costos unitarios podría mejorar la rentabilidad de dicha academia en el año 2015.

El estudio reveló que la institución no contaba con una estructura técnica de costos y que su sistema de registro era empírico, limitándose a consignar ingresos y gastos sin un control sistemático. La cantidad de estudiantes oscilaba entre 350 y 450, con un promedio de 50 a 60 por aula, y la información se llevaba de forma manual, utilizando aproximaciones. La rentabilidad estimada por la academia estaba distorsionada, presentando un valor de 75.27%.

En cuanto al análisis de costos, el costo unitario promedio por ciclo y por alumno en 2015 fue de S/ 402.28, calculado sobre 350 estudiantes y el total de egresos. Para alcanzar la rentabilidad esperada, el costo por estudiante tendría que ser de S/ 705, evidenciándose una diferencia de S/ 302.80 que no se consideraba técnicamente.

Finalmente, se determinó que la rentabilidad declarada para el periodo 2015 estaba sobreestimada debido a ajustes intencionales por parte de los socios, quienes proyectaban ganancias mayores a las reales. Con la propuesta técnica planteada, la utilidad neta resultó en S/ 16,941.87, mientras que con la información proporcionada por la academia ascendía a S/ 68,509.04, manteniendo la misma distorsión del 75.27%, atribuida principalmente a la omisión de gastos como remuneraciones docentes y otros costos asociados.

2.2.- Bases Teóricas

2.2.1.- Teoría de la oferta y demanda

La teoría de la oferta y la demanda constituye uno de los fundamentos esenciales de la economía y permite explicar cómo se determinan los precios y cantidades en un mercado. De acuerdo con Mankiw (2017), la demanda representa la cantidad de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir a diferentes niveles de precio, mientras que la oferta refleja la cantidad que los productores están dispuestos a vender bajo determinadas condiciones. La interacción entre ambos agentes (demandantes y ofertantes) determina el funcionamiento del mercado y el punto de equilibrio.

2.2.1.1.- La oferta

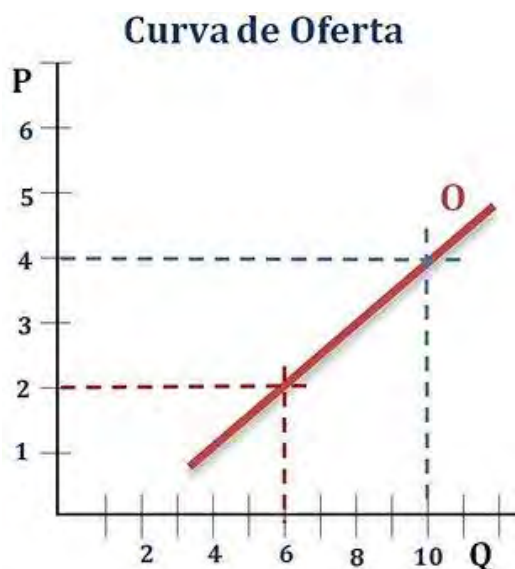
Mendoza (2010), menciona que la cantidad ofrecida es la cantidad de un bien o servicio que se ponen a disposición para su venta. La oferta de un bien constituye uno de los elementos clave para fijar precios, ya que refleja la cantidad que los productores o vendedores están dispuestos a ofrecer en el mercado a diferentes niveles de precio. Siguiendo la misma lógica que en la demanda, los oferentes tienden a ajustar la cantidad ofrecida en función del precio: a precios más altos, estarán dispuestos a vender una mayor cantidad del producto; mientras que, a precios más bajos, la cantidad ofertada disminuirá.

2.2.1.1.1.- La curva de la oferta

Mankiw (2017), La curva de oferta de un bien o servicio representa las diferentes cantidades que los productores están dispuestos a ofrecer en el mercado a distintos precios, manteniendo constantes los demás factores que puedan influir en la oferta. La relación entre el precio y la cantidad ofrecida es directa, quiere decir, cuando el precio aumenta, también lo hacen las cantidades, lo que incentiva a los oferentes a producir y vender más. Gráficamente, la curva de oferta es una línea formada al unir los puntos que muestran las distintas combinaciones de precios y cantidades ofrecidas, y su trayectoria suele ser ascendente.

Figura 1

Curva de la oferta



Nota: En las ordenadas se representan los precios y en las abscisas las cantidades ofertadas. La relación entre el precio y la cantidad ofertada determina los puntos que, al unirse, forman la curva de oferta (Mankiw, 2017).

Ley de la oferta

La ley de la oferta establece que, cuando el precio de un bien o servicio aumenta, la cantidad ofertada de ese bien o servicio también tiende a incrementarse. Esto se debe a que los productores o empresas obtienen un mayor incentivo, ya que el aumento del precio genera mayores utilidades. Este estímulo para elevar el nivel de producción responde a la lógica racional de los productores: en condiciones normales, si el precio de un bien se mantiene estable, no existen motivos para incrementar la producción.

2.2.1.2.- La demanda

Definición de la demanda

La demanda se refiere a lo que las personas desean adquirir en función de sus necesidades. Esto implica la disposición de obtener un bien o servicio, mientras que el acto de comprar corresponde a la acción concreta de realizar la adquisición. Así, la demanda representa una intención de compra, en tanto que la compra es la ejecución de dicha acción (Arroyo Fernandez, 2014).

En terminos precisos, la demanda es la cantidad de un bien que un consumidor o cliente potencial está dispuesto a adquirir a diferentes niveles de precio. De manera general, se puede afirmar que, cuanto más bajo es el precio de un bien, mayor tiende a ser la cantidad demandada, y viceversa.

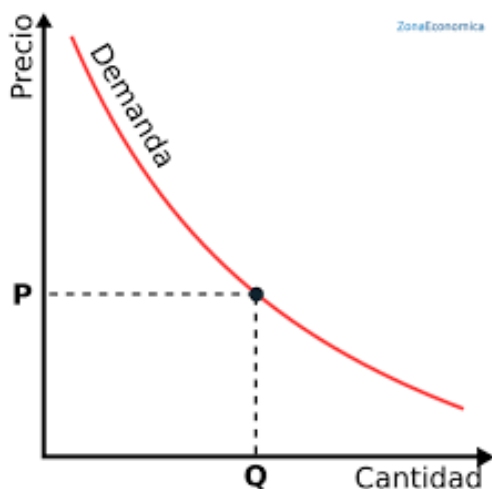
La curva de la demanda

Arroyo Fernandez (2014), representa la relación funcional entre la cantidad de un bien o servicio, bajo el supuesto de que todos los demás factores permanecen constantes. Por lo general, esta curva tiene una pendiente descendente, lo que significa que, a medida que el precio de un bien

o servicio aumenta, la cantidad demandada disminuye. Este comportamiento se conoce comúnmente como la “ley de la demanda”.

Figura 2

Curva de la demanda



Fuente: En las ordenadas se representan los precios y en las abscisas las cantidades ofertadas. La relación entre el precio y la cantidad demandada determina los puntos que, al unirse, forman la curva de demanda (Arroyo Fernandez, 2014).

Tipos de demanda

Demanda agregada: hace referencia al consumo total y la inversión conjunta de una economía, es decir, al gasto global en bienes y servicios realizado en un país durante un período y lugar determinados (Quiroa, 2019).

Demanda elástica: se refiere a aquellos bienes o servicios cuya cantidad demandada varía de forma considerable ante cambios en su precio, provocando también modificaciones en el poder adquisitivo o renta de los consumidores.

Demanda inelástica: describe los casos en los que la variación en el precio de un bien apenas incide en la cantidad demandada, lo que evidencia una rigidez en la respuesta de la

demanda. En ciertos escenarios, esta relación es tan poco perceptible que, si el precio permanece constante, se habla de una rigidez total, ya que la cantidad demandada no se ve afectada incluso cuando se modifican los precios.

Ley de la demanda

La ley de la demanda establece que existe una relación inversamente proporcional entre el precio de un bien o servicio y la cantidad demandada. Esto significa que, si el precio aumenta, la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar disminuye; en cambio, si el precio baja, la cantidad demandada tiende a incrementarse. Este comportamiento se mantiene bajo el supuesto de que los demás factores que influyen en la demanda permanecen constantes (*ceteris paribus*). En otras palabras, cuando la demanda de un producto aumenta, y la oferta no varía, es probable que el precio suba; por el contrario, si la demanda disminuye, el precio tiende a bajar (Peiro Ucha, 2015).

2.2.1.3.- Relación entre oferta y demanda

Describe el punto de intersección entre ambas curvas en un mercado, identificando el precio y la cantidad en los que se equilibran. Este modelo refleja la relación entre el precio de un bien y la cantidad que se vende, y es considerado el fundamento básico de la microeconomía, ya que permite explicar diversos escenarios en este campo.

La interacción de ambos constituyen la esencia del mercado. Este último no se limita a un espacio físico, como un local o una plaza, sino que representa la acción de intercambiar bienes o servicios entre dos o más personas. Es un concepto abstracto, inexistente si no hay, al menos, un oferente y un demandante. El mercado surge de la interacción voluntaria de las personas que acuerdan intercambiar bienes o servicios, aunque en algunos discursos políticos o ideológicos se lo critique como un mecanismo opresor.

En realidad, tanto la oferta como la demanda dependen de la valoración que cada individuo otorga a lo que ofrece o adquiere. Nadie participa en una transacción para perder, sino para obtener un beneficio. El oferente, ante la competencia de productos similares, puede verse obligado a reducir sus precios. El demandante, por su parte, busca precios bajos, aunque la competencia en el mercado pueda ocasionar aumentos.

En la práctica, toda persona actúa como demandante u oferente en algún momento, ya sea como agricultor, productor, comerciante, intermediario o recolector pero, por encima de todo, es un consumidor que busca satisfacer necesidades ilimitadas con recursos limitados (Arroyo Fernandez, 2014).

2.2.1.4. El mercado

El mercado es un conjunto de intercambios o transacciones de bienes y servicios que se realizan de forma voluntaria entre personas. No se centra únicamente en la obtención de utilidades por parte de las empresas, sino en el acuerdo de las partes para efectuar un intercambio de productos. En estos intercambios pueden participar empresas, individuos, cooperativas u otras organizaciones. En el mercado coinciden compradores y vendedores que buscan productos para satisfacer sus necesidades ilimitadas.

También se entiende por mercado aquel espacio social que reúne las condiciones necesarias para llevar a cabo el intercambio de productos. Es decir, es la entidad u organización conformada por compradores y vendedores de un bien o servicio que participan en una relación comercial con el objetivo de realizar transacciones.

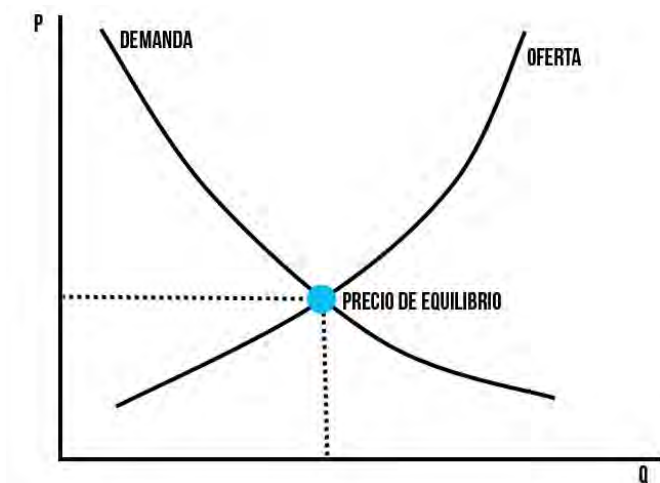
Equilibrio de mercado

Las curvas de oferta y demanda, representadas en una misma gráfica, son comúnmente utilizadas en la economía neoclásica como herramienta de análisis teórico y práctico para

determinar el nivel de precios en el mercado. El lugar donde ambas se intersectan se denomina punto de equilibrio, ya que en él coinciden el precio de la oferta y el de la demanda.

Figura 3

Punto de equilibrio de la oferta y la demanda



Nota: (Arroyo Fernandez, 2014)

Tipos de mercado

Los diferentes tipos de mercados son:

- Mercados al por menor y mercados al por mayor
- Mercado de productos intermedios o materias primas
- Mercado de valores

Otra clasificación puede ser de la siguiente manera:

Dependiendo del tipo de bien o servicio que se intercambia, el mercado puede clasificarse en **mercado de bienes y servicios** y **mercado de factores**. El primero corresponde al ámbito donde se define qué producir, mientras que el segundo abarca los espacios donde se decide cómo y para quién producir.

En función del **nivel de competencia**, existen **mercados competitivos y no competitivos**.

En los competitivos, la cantidad de oferentes y demandantes es elevada, por lo que nadie puede imponer condiciones ni beneficiarse de información privilegiada. En los no competitivos, en cambio, los participantes son pocos y alguno puede influir en aspectos como el precio o la cantidad.

Considerando el **grado de regulación**, se distingue entre **mercados libres y mercados intervenidos**. Los primeros operan sin intervención de las autoridades, permitiendo que los precios se fijen entre oferentes y demandantes. En los segundos, el gobierno ejerce cierto control sobre los precios o la cantidad de bienes ofrecidos.

2.2.1.5.- Oferta y demanda educativa preuniversitaria

Enfoque de oferta educativa

Según Chiavenato (2004), la oferta educativa puede entenderse como una disciplina social y técnica encargada de planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos, humanos, financieros, materiales, tecnológicos y de conocimiento; de una institución, con el fin de alcanzar el máximo beneficio posible, ya sea económico o social, según los objetivos de la entidad. El autor señala que la base de la teoría administrativa moderna se origina con la Revolución Industrial y, a diferencia de otras corrientes, es relativamente reciente. Como conjunto de conocimientos sistemáticos sustentados en fundamentos teóricos, su desarrollo pertenece casi en su totalidad al siglo XX; sin embargo, en este periodo ha progresado notablemente, dando lugar a diversas teorías.

El surgimiento de la administración como teoría se asocia a dos hechos clave: en primer lugar, el rápido y desordenado crecimiento de las organizaciones, que complicó las tareas administrativas y exigió un enfoque científico para trasladar la experiencia a un marco más estructurado. El aumento de la escala de las empresas generó la necesidad de determinar niveles de producción a largo plazo y de realizar una planificación estratégica. En segundo lugar, se buscó

mejorar la eficiencia y competitividad de las empresas, lo que dio paso a la producción en serie y a las economías de escala. En este contexto, se hizo esencial optimizar el uso simultáneo de los recursos, originando la división del trabajo entre quienes planifican y quienes ejecutan.

La mayoría de especialistas en la evolución del pensamiento administrativo coinciden en que el enfoque clásico puede dividirse en dos corrientes distintas, que en algunos aspectos se oponen, pero también pueden complementarse. Por un lado, la administración científica desarrollada en Estados Unidos gracias a las investigaciones de Taylor; por otro, la teoría del proceso administrativo, surgida en Francia a partir de los estudios de Fayol. Algunos autores incluyen también la teoría burocrática de Weber dentro de los enfoques clásicos; no obstante, dado que comparte con las anteriores una concepción de las organizaciones como sistemas cerrados, su análisis se incorpora en este mismo apartado (Zea Urviola, 2018).

Enfoque de demanda educativa

La **Economía de la Educación** es una especialidad que analiza la educación desde una óptica económica, estudiando las interacciones entre el sistema educativo y la economía en general. En las últimas décadas, su consolidación ha permitido evidenciar que conocer las condiciones económicas del sistema educativo puede contribuir a optimizar su funcionamiento. Diversos autores han definido este campo; por ejemplo, Oroval (1996), ampliando la visión de Grao e Ipiña (1996), lo describe como el estudio de las leyes que regulan la producción, distribución y consumo de bienes y servicios educativos, así como de sus efectos socioeconómicos. La justificación de este enfoque radica, en parte, en el elevado volumen de recursos que absorbe la educación y que podrían destinarse a otras prioridades (Mora Ruiz, 1990; Pineda Herrero, 2000). Aspectos como la eficiencia y la eficacia en su utilización refuerzan la pertinencia de un análisis económico (Turner, 2005).

En este marco, se han desarrollado investigaciones sobre el vínculo entre educación y crecimiento económico, el rendimiento y los costos educativos, la financiación del sistema, su conexión con el mercado laboral y la demanda de educación.

Teoría del Capital Humano

El concepto de capital humano, introducido por Theodore Schultz en 1959, subraya la importancia de las personas en la productividad y el crecimiento económico. Autores como Becker, Mincer y el propio Schultz formularon la teoría que sostiene que invertir en uno mismo, especialmente a través de la educación, incrementa las capacidades productivas y, en consecuencia, las rentas salariales. Así, el gasto educativo se concibe como una inversión destinada a aumentar habilidades, conocimientos y, a futuro, ingresos y bienestar (Becker, 1962).

Teoría del Filtro

La teoría económica del filtro plantea que la educación funciona como un sistema de selección que clasifica a las personas según su capacidad para superar una serie de pruebas o “filtros” (Salas Velasco, 2008). A diferencia de la teoría del capital humano, no asume que la educación mejore la capacidad productiva, sino que actúa como señal de cualidades valoradas por el mercado laboral, como inteligencia, disciplina o perseverancia (Cañabate Carmona, 1997). Los empleadores, ante la falta de información directa sobre la productividad, usan los títulos educativos como indicadores para asignar salarios más altos a quienes han superado más filtros, asociándolos con un mayor potencial productivo.

Ampliación del modelo de demanda educativa

El modelo tradicional del capital humano considera la educación únicamente como una inversión, donde las decisiones se basan en la relación entre costos y beneficios esperados. Sin embargo, las críticas (Cañabate Carmona, 1997; Selva Sevilla, 2003) han dado lugar a modelos

que incorporan el componente de consumo. En este sentido, la educación no solo se busca por sus beneficios económicos futuros, sino también por el disfrute de la vida estudiantil, la adquisición de cultura, la interacción social o la satisfacción personal. El modelo de elegibilidad de Lévy-Garboua (1979) integra esta dimensión, considerando que las decisiones educativas dependen tanto de los ingresos futuros esperados como de los beneficios no monetarios asociados a la experiencia de estudiar.

Demanda educativa

Según Tirado (2000) La demanda tiene que ver con lo que los consumidores desean adquirir. Dicho de otra manera, demanda quiere decir estar dispuesto a adquirir algún bien o servicio, en contraste que adquirir es realizar efectivamente la compra. La demanda muestra una intención de compra, por otro lado, la compra es una acción. La definición de demanda expresa las cantidades de un bien o servicio que un consumidor está dispuesto a comprar a diferentes niveles de precios. En términos generales se puede determinar que, cuanto menor sea el precio, la cantidad demandada incrementara.

Considerando una relación de todos los factores que generan y afectan la demanda por un producto en una situación dada, podría ser un libro completo y carecerían de vigencia mañana mismo. Los cambios de algunos factores generan un cambio raudo y con cierta regularidad de manera imprevisible. Hágase la idea de todo aquello que pueden afectar su decisión. Para mencionar algunas: el precio del producto, la calidad educativa, la comodidad de la infraestructura, el nivel educativo de los docentes. Los factores que afectan la demanda individual o global pueden definirse a la vez como infinitos o como sujetos a cambios sin notificación previa (Zea Urviola, 2018).

Academias pre universitarias en el Perú

Una academia preuniversitaria es una institución educativa privada que ofrece contenidos propios, impartidos por docentes particulares y con fines empresariales. Este tipo de enseñanza libre no recibe financiamiento del Estado y tiene como objetivo formar, informar y orientar al estudiante, definiendo, con su respaldo, las áreas de aprendizaje que abordará.

La enseñanza libre es autónoma, ya que respeta los contenidos propios de cada área y no está sujeta a programas oficiales. Se basa principalmente en la creatividad y en la originalidad pedagógica y didáctica. Comienza donde finaliza la educación estatal, enfocándose en atender necesidades tanto individuales como sociales, siendo pionera en la formación de especialistas y en la recopilación de conocimientos y experiencias provenientes de la práctica (Manrique Távara, 2018).

¿Por qué se originan las academias preuniversitarias?

Una de las principales razones es la baja calidad de la educación básica impartida en los colegios estatales. Esta situación se debe a que, durante muchos años, el gobierno no ha destinado una inversión suficiente en este sector o, en su defecto, los recursos asignados no han sido capaces de mejorar de manera significativa su calidad.

Asimismo, la escasa oferta de programas de capacitación dirigidos a docentes de los niveles primario y secundario, la ausencia de evaluaciones de control, y la falta de mejoras en las condiciones de enseñanza tanto para alumnos como para profesores, agravan la situación. Este problema es más crítico en las zonas más pobres y alejadas, donde muchas instituciones carecen incluso de carpetas o pizarras adecuadas. Del mismo modo, no se ha dado prioridad a cursos como razonamiento matemático y razonamiento verbal, fundamentales para el desarrollo humano y solicitados en cualquier examen de admisión.

A esto se suma la menor carga horaria en los colegios públicos, un promedio de 25 horas semanales, frente a las aproximadamente 35 horas que reciben los estudiantes de colegios privados de secundaria. Todo lo anterior repercute en un bajo nivel educativo y, por ende, abre mayores oportunidades para la expansión de instituciones privadas, especialmente de academias preuniversitarias.

Otro factor clave es el formato de los exámenes de admisión aplicados en diversas universidades, que en muchos casos priorizan la memorización de información, como fechas, nombres de libros no leídos o hechos históricos, sin exigir análisis personal ni opinión crítica.

En resumen, la demanda por academias se sustenta tanto en la diversidad y beneficios de su oferta como en factores negativos externos, tales como la deficiente calidad de la educación básica y el carácter memorístico de algunos exámenes universitarios, los cuales, en conjunto, impulsan el negocio y la rentabilidad de estos centros de preparación en el mercado educativo (Manrique Távara, 2018).

Factores que contribuyen a la demanda de las academias preuniversitarias

La mayoría de estudiantes que optan por los servicios de una academia preuniversitaria provienen de colegios estatales, debido a la baja calidad de la enseñanza recibida en estas instituciones, la cual no cubre sus necesidades para lograr el ingreso a la universidad de su preferencia. Esta situación se acentúa cuando aspiran a una universidad pública, donde la competencia por obtener una vacante es considerablemente (Vilchez Nuñez & Guerrero Cabrera, 2020).

Demandantes de las academias preuniversitarias

Todos los estudiantes que aspiran a seguir una carrera universitaria y convertirse en profesionales de alto nivel, sin importar si provienen de colegios públicos o privados, comparten

el mismo objetivo: ingresar lo antes posible a la universidad de su elección. Esto se debe a que cursar estudios universitarios les ofrece mayores oportunidades de desarrollo profesional y la posibilidad de obtener beneficios económicos a largo plazo, lo cual dependerá de su deseo de superación y del esfuerzo que dediquen a sus actividades.

De manera similar, las academias preuniversitarias brindan al estudiante la preparación necesaria para facilitar su ingreso a la universidad; sin embargo, no garantizan su permanencia en ella, ya que esto también dependerá de su capacidad de adaptación (Iñaugazo Morocho, 2016).

Pre de las universidades

Aunque ambas instituciones comparten el mismo objetivo, fortalecer el nivel de conocimiento de miles de estudiantes que aspiran a postular a una universidad, históricamente han sido competidoras debido a las ventajas que una puede tener sobre la otra. Las primeras entidades “pre” fueron creadas por las propias universidades como respuesta al recorte presupuestario en la educación superior ejecutado por el expresidente Alberto Fujimori en la década de 1990. Ante esta situación, se modificó la Ley Universitaria, permitiendo que las universidades del país establecieran y gestionaran sus propios centros preuniversitarios con el fin de generar ingresos propios.

La preferencia de muchos estudiantes por prepararse en un centro preuniversitario de la misma universidad es comprensible, ya que incrementa sus posibilidades de ingreso gracias al porcentaje de vacantes reservado para sus alumnos.

Sin embargo, no todos quienes desean ingresar a la universidad optan por estos centros. Las academias preuniversitarias privadas suelen ser más atractivas para algunos debido a sus tarifas más bajas, ya que las “pre” universitarias suelen tener costos superiores. Esta diferencia de

precios es consecuencia de la autonomía administrativa de las universidades, tanto públicas como privadas, lo que provoca que las academias y sus estudiantes perciban esta situación como injusta.

Las academias versus las “pre” de las universidades

Dado el papel que desempeñan las academias preuniversitarias, muchos estudiantes experimentan cierta confusión respecto a la función del último grado de la educación básica secundaria. Esto ocurre porque, en el caso de algunos alumnos de colegios estatales, esta etapa no es percibida como fundamental, ya que, una vez culminada, sienten la necesidad de acudir a una academia para alcanzar el nivel requerido y postular a la universidad de su preferencia.

Es fundamental resaltar la importancia de la educación básica, pues esta consolida los aprendizajes adquiridos en el nivel primario y garantiza el desarrollo integral de la persona en aspectos intelectuales, sociales y de habilidades para la vida. Esta etapa forma la base tanto personal como profesional de los estudiantes, siendo la educación secundaria un nivel obligatorio respaldado por la Ley General de Educación.

En relación con el ámbito universitario, la Ley Universitaria N.º 23733 establece que solo podrán considerarse universitarios aquellos que hayan concluido y aprobado la educación secundaria, por lo que nadie puede acceder a estudios universitarios sin haber completado este nivel educativo.

2.2.2.- Mercado de competencia perfecta

Algunos mercados no son eficientes, los mercados de competencia perfecta o considerados también como mercados eficientes son aquellos mercados en los que se considera que existen buen número de vendedores como compradores y que nadie tiene tanto poder para controlar el nivel de precios o las cantidades ofertadas con intenciones de manipular dicho mercado. Un mercado plenamente eficiente es una concepción ideal en la que los precios de los productos son fijados

exclusivamente por las fuerzas del mercado. Para que se configure un escenario de competencia perfecta, se asume el cumplimiento de las siguientes condiciones:

- Existencia de muchos vendedores y compradores
- Los productos son homogéneos
- Todos los actores del mercado tienen información precisa sobre lo que compran y venden
- No existe restricciones de ingreso o salida de vendedores y compradores
- Beneficio igual a cero a largo plazo
- Libre acceso a recursos

2.2.3.- Mercado de competencia imperfecta

Los mercados de competencia imperfecta son aquellos en los que los oferentes o demandantes poseen cierto grado de poder para influir en el precio de los productos o en la cantidad ofrecida o demandada. Dentro de este tipo de mercados se encuentran diversos modelos, como el monopolio, el oligopolio, el monopsonio y el oligopsonio.

2.3.- Bases Legales

- a. Constitución política del Perú
- b. Ley Universitaria N° 30220, SUNEDU, artículo 45 – obtención de grados y títulos, numeral 45.2 – título profesional. (09-11-2014)
- c. ESTATUTO de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, artículo 118, Los grados y títulos se ofertarán de acuerdo a las exigencias académicas, así como a las normas internas de la UNSAAC. Literal b, Título profesional.
- d. Resolución del Consejo Directivo N° 009-2015-SUNEDU/CD Reglamento del Registro Nacional de Grados y Títulos de fecha 24-12-2015.

2.4.- Marco Conceptual

Mercado: puede definirse como el espacio, físico o virtual, donde interactúan personas, empresas e incluso el Estado, desempeñando los roles de compradores y vendedores de bienes y servicios. En este proceso, ambas partes están dispuestas a negociar, generando transacciones e intercambios que permiten asignar recursos y establecer precios

Oferta: en economía, se entiende como el volumen de bienes y servicios que los productores o vendedores están dispuestos a comercializar en el mercado, a determinados precios y en un periodo específico (Pedroza, 2015).

Demanda: se concibe como un pedido o requerimiento para adquirir algo, es la cantidad de bienes o servicios que un comprador desea adquirir a un precio determinado para satisfacer sus necesidades (Peiro Ucha, 2015).

Competencia: se refiere a la condición en la que interviene un número indeterminado de compradores y vendedores, cada uno buscando maximizar su beneficio o satisfacción, de modo que los precios se establecen a través de la interacción entre la oferta y la demanda (Gil, 2015).

Competencia perfecta: Es una forma de estructura de mercado de carácter principalmente teórico, ya que rara vez se presenta en la realidad. En este modelo, participan numerosas empresas oferentes y una gran cantidad de compradores; todos comercializan un producto homogéneo, existe plena transparencia en la información sobre los precios y no se registra intervención alguna por parte del gobierno.

Mercado monopolístico: es un tipo de competencia imperfecta, donde existen vendedores de productos similares, pero no homogéneos, quienes tienen cierto poder de controlar el precio de los productos (Gil, 2015).

Academia preuniversitaria

Las academias preuniversitarias se desarrollan dentro de la dinámica del mercado de oferta y demanda, donde emprendedores identifican una oportunidad de negocio al atender las necesidades de estudiantes que aspiran a ingresar a la universidad y buscan prepararse en un centro especializado. Para captar a este público, dichas academias ofrecen diversos programas y horarios a lo largo del año, adaptados a las distintas realidades y estilos de vida de sus potenciales usuarios.

Aquellas academias que cuentan con un colegio del mismo nombre suelen gozar de mayor prestigio, ya que ambas instituciones se retroalimentan en reputación; por ejemplo, un estudiante de dicho colegio tendrá referencias directas sobre la metodología aplicada en la academia. Asimismo, al comparar a dos postulantes a la universidad, generalmente el que proviene de un colegio privado presenta mayores probabilidades de éxito frente a uno de institución pública, diferencia que se explica en gran parte por la mayor cantidad de horas de estudio y la calidad de enseñanza recibida.

En el contexto peruano, dos factores inciden directamente en la demanda de academias preuniversitarias: la deficiente calidad de la educación básica y el carácter memorístico de los exámenes de admisión universitarios. En otras palabras, mientras no se logre una mejora sustancial en la educación, especialmente en el nivel secundario, y mientras los exámenes continúen priorizando la memorización por encima del análisis, las academias preuniversitarias seguirán teniendo un papel protagónico en el sistema educativo (Manrique Távara, 2018).

2.5. Formulación de la Hipótesis

2.5.1. Hipótesis general

- H_0 : No existe una brecha significativa entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco es insuficiente para satisfacer la demanda existente durante el año 2023.
- H_1 : existe una brecha significativa entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco es insuficiente para satisfacer la demanda existente durante el año 2023.

2.5.2. Hipótesis específica

1) Hipótesis específica 1

H_0 : Las academias pre universitarias en la ciudad de Sicuani no presentan diferencias principalmente por la modalidad, turnos, precios y recursos educativos durante el año 2023.

H_1 : Las academias pre universitarias en la ciudad de Sicuani se diferencian principalmente por la modalidad, turnos, precios y recursos educativos durante el año 2023.

2) Hipótesis específica 2

H_0 : Los estudiantes de la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco no presentan diferencias significativas respecto a modalidad, horario, materiales y limitaciones económicas para acceder a servicios de educación preuniversitaria durante el año 2023.

H_1 : Los estudiantes de la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco presentan diferencias significativas respecto a modalidad, horario, materiales ni limitaciones económicas para acceder a servicios de educación preuniversitariadurante el año 2023.

3) Hipótesis específico 3

H_0 : No existen diferencias significativas entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani durante el año 2023, en términos de modalidades, precios, cobertura, turnos y servicios complementarios.

H_1 : Existen diferencias significativas entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani durante el año 2023, en términos de modalidades, precios, cobertura, turnos y servicios complementarios.

2.5.3. Variable

- Oferta de servicios de preparación preuniversitaria
- Demanda de servicios de preparación preuniversitaria

OSPP = Oferta de servicios de preparación preuniversitaria

DSPP = Demanda de servicios de preparación preuniversitaria

Tabla 1

Operacionalización de variables de la oferta

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
OFERTA	Se define la oferta como aquella propiedad dispuesta a ser intercambiada libremente a cambio de un precio (Jorge Pedrosa, 2020)	Se refiere a la caracterización técnica y económica de los servicios de preparación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani. Esta variable será medida a través de la identificación de la estructura del mercado (número y ubicación de academias), la evaluación de su capacidad instalada (infraestructura y aforo), el análisis de su política de precios y la descripción de los atributos específicos del servicio (horarios, modalidades y materiales). Los datos se recolectarán mediante una guía de observación y fichas de registro documental de las instituciones vigentes en el periodo 2023.	Estructura de la oferta	Cantidad de empresas prestadoras de servicio	Número total de academias preuniversitarias operativas en la ciudad de Sicuani
			Capacidad instalada	Promedio de estudiantes por aula	¿Cuántas aulas tiene su academia?
				Numero de aulas por institución	¿Cuánto es la capacidad máxima de su academia preuniversitaria?
			Estructura de costos	Precio del servicio	¿Cuánto es el nivel de pre de un ciclo de preparación?
				Costos de producción	¿Cuánto es el costo promedio que invierte por cada estudiante?
				Utilidades o ganancias	Diferencia entre ingresos y costos del servicio
			Características del servicio.	Grupos que ofrecen	¿En qué grupos de carrera profesionales ofrece ciclos de preparación actualmente?
				Modalidades	¿En qué modalidades ofrece preparación preuniversitaria?
				Periodos	¿En qué periodos del año ofrece los ciclos de preparación?
				Turnos	¿En qué turnos ofrece los ciclos de preparación?
				Material de apoyo	¿Qué material de apoyo entrega a sus estudiantes?

Tabla 2

Operacionalización de variable de la demanda

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	
DEMANDA	El significado de demanda abarca una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado (Alfonso, 2020).	Consiste en el análisis del comportamiento y perfil de los consumidores potenciales (estudiantes y egresados de nivel secundario) en Sicuani. La medición se realizará cuantificando la magnitud de la demanda, caracterizando el perfil socioeconómico del consumidor (edad, nivel educativo, ingresos), identificando sus preferencias de uso (turnos y modalidades predilectas) y determinando su capacidad de gasto. Para su medición, se aplicará una encuesta estructurada dirigida a una muestra representativa de la población estudiantil durante el año 2023.	Estructura de la demanda	Cantidad de estudiantes que demandan el servicio de educación preuniversitaria	¿Te gustaría prepararte en alguna academia preuniversitaria?	R
			Perfil del consumidor	Edad de los estudiantes	Indique cuál es el rango de su edad	R
				Nivel educativo	¿En qué grado se encuentra?	O
				Ingresos mensuales familiar	¿Cuánto es el nivel de ingresos de tus padres?	R
				Procedencia/Residencia	¿Cuál es su distrito de origen?	N
			Preferencia de uso	Grupos que prefieren	¿En qué grupo de carreras profesionales te gustaría prepararte?	N
				Turnos	¿En qué turno te gustaría prepararte?	N
				Modalidad	¿La modalidad de tu preparación que prefieres es?	N
				Ubicación	¿Dónde considera que es la mejor ubicación de una academia preuniversitaria?	N
			Capacidad de pago	Gasto promedio dispuesto a pagar	¿Cuánto están dispuestos a pagar?	R

CAPÍTULO III

DISEÑO METODOLÓGICO DE INVESTIGACIÓN

3.1. Metodología de la investigación

3.1.1. Enfoque de la investigación

El enfoque de la presente investigación será de carácter cuantitativo, dado que su propósito es medir magnitudes numéricas obtenidas a partir de una encuesta estructurada sobre variables como precios, costos, ingresos, nivel de utilidad, entre otras, con el fin de determinar la rentabilidad de una academia preuniversitaria. Asimismo, se seguirá un proceso de investigación ordenado y

riguroso, desarrollando un marco teórico que servirá como guía para el estudio y a partir del cual se formularán las hipótesis, las cuales serán corroboradas o refutadas al concluir el trabajo.

La información recopilada será expresada en datos numéricos y analizados mediante la herramienta estadística SPSS. Del mismo modo, la investigación mantendrá un enfoque objetivo, garantizando que los resultados obtenidos no sean alterados ni influenciados por los investigadores (Hernandez Sampieri y otros, 2014).

3.1.2. Diseño de la investigación

El presente estudio adopta un diseño no experimental, ya que no se manipularán los datos y los fenómenos serán observados tal como ocurren en su contexto natural, es decir, las variables se analizarán sin modificar sus valores en ningún momento. Asimismo, se trata de un estudio de corte transversal, pues el análisis se realizará a partir de los datos recopilados durante el presente año mediante una encuesta (Bernal, 2010).

3.1.3. Método de la investigación

El método empleado en este estudio será el **hipotético-deductivo**, dado que parte de hipótesis previamente formuladas, las cuales serán posteriormente contrastadas o refutadas para, a partir de ello, deducir conclusiones que puedan confirmar o contradecir investigaciones (Bernal, 2010). El propósito de la investigación es analizar los distintos niveles de rentabilidad en el contexto de la creación de una nueva academia preuniversitaria en la ciudad de Sicuani.

3.1.4. Alcance o tipo de investigación

La presente investigación de tipo descriptivo porque no alteraremos la naturaleza de la información que se haya recopilado por medio de las encuestas, este tipo de investigación realiza un análisis del objeto de investigación con las características encontradas sin que se realice alguna modificación para respectiva interpretación (Hernandez Sampieri y otros, 2014).

3.1.5. Unidad de análisis

Las unidades de análisis son unidades de medición que son “elementos no divisibles” (Díaz, Carmen , Suárez, Guadalupe, Flores, 2016), en este estudio están constituidas por los estudiantes de los últimos grados y egresados de los diferentes colegios de nivel secundario de la provincia de Canchis, así como a los propietarios de las distintas academias preuniversitarias que operan en el mismo ámbito geográfico de intervención.

3.1.6. Población de estudio

Para la presente investigación se consideran dos poblaciones de estudio. La primera corresponde al análisis de la oferta y está constituida por las academias preuniversitarias. La segunda se orienta al análisis de la demanda y está conformada por estudiantes que cursan los últimos grados de educación secundaria, así como por egresados recientes de dicho nivel secundario.

3.1.7. Muestra

Para el desarrollo de la presente investigación se consideraron dos unidades de análisis: la oferta y la demanda, por lo que se definieron dos poblaciones y métodos de muestreo diferenciados.

En el caso del análisis de la oferta, la población está constituida por la totalidad de academias preuniversitarias existentes en la ciudad de Sicuani, provincia de Canchis. Dado que el número de academias identificadas es reducido (seis en total), se optó por aplicar un muestreo censal, es decir, se incluyó al 100 % de la población. En consecuencia, la muestra coincide con la población, lo cual permite obtener información completa y representativa del mercado ofertante.

Por otro lado, para el análisis de la demanda, la población estuvo conformada por estudiantes que cursan los últimos grados de educación secundaria y por egresados recientes de

instituciones educativas ubicadas en la provincia de Canchis, cuyas edades oscilan entre los 13 y 24 años. De acuerdo con el Censo Nacional 2017 del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), esta población asciende a un total de 15,639 jóvenes.

Debido a que la población es finita y de gran tamaño, se empleó un muestreo probabilístico, específicamente el muestreo aleatorio simple, el cual garantiza que todos los elementos de la población tengan la misma probabilidad de ser seleccionados. Para la determinación del tamaño de la muestra se utilizó la fórmula para poblaciones finitas:

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

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

Z = valor de la distribución normal para un nivel de confianza del 95 % (1.96)

p = proporción esperada (0.5)

q = 1 – p (0.5)

e = margen de error permitido (0.05)

$$n = \frac{15,639 \cdot (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{(15,639 - 1) \cdot (0.05)^2 + (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$n = \frac{15,021.64}{40.0554}$$

$$n = 382.7$$

Por lo tanto, la muestra está conformado por 383 estudiantes.

3.1.8. Técnicas de recolección de información

La técnica de recolección de información utilizada será la **encuesta**, teniendo como instrumento el **cuestionario**. Esta elección se sustenta en que, tras la revisión de la literatura, se

han identificado y operacionalizado las categorías que conforman las variables. Este aspecto caracteriza a las investigaciones de enfoque cuantitativo, ya que permite aplicar instrumentos previamente elaborados y validados, con la posibilidad de realizar ligeras adaptaciones al contexto del estudio. Al respecto, Monje (2011) que indica que la recolección de datos implica llevar a cabo procedimientos de observación y el registro de los hechos en formularios previamente diseñados. Los datos obtenidos serán analizados utilizando el software estadístico **SPSS**, lo que permitirá examinar minuciosamente cada uno de los resultados

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados de la oferta

Para el análisis e interpretación de los resultados de la oferta, se aplicó una encuesta a las seis academias que conforman la población de estudio y que brindan servicios de preparación preuniversitaria.

Tabla 3

Tiempo de funcionamiento de las academia pre universitaria

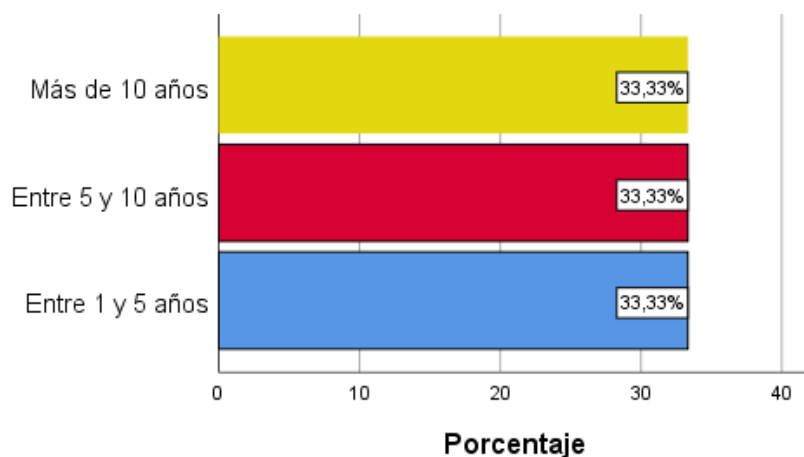
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 1 y 5 años	2	33,3	33,3	33,3
	Entre 5 y 10 años	2	33,3	33,3	66,7
	Más de 10 años	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

De acuerdo a los resultados obtenidos, se tiene 2 academias preuniversitarias que vienen funcionando menos de 5 años, de igual forma se tiene a otros 2 que tienen entre 5 y 10 años y 2 que ya vienen funcionando más de 10 años. Se puede deducir que las academias preuniversitarias en la ciudad de Sicuani tienen un crecimiento sostenido, aunque esta afirmación se deberá comprobar con la brecha entre ofertantes del servicio de preparación y demandantes que vendrían a ser los estudiantes de los últimos grados de nivel secundario y egresados.

Figura 4

Tiempo de funcionamiento de su academia pre universitaria



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

La gráfica muestra que no existe diferencia entre la cantidad de las academias preuniversitarias de la Provincia de Canchis que vienen funcionando menores de 5 años, entre 5 y 10 años y mayores a 10 años.

Tabla 4

Inversión inicial de una academia pre universitaria

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 20 mil soles	1	16,7	16,7	16,7
	Entre 20 y 30 mil soles	1	16,7	16,7	33,3
	Más de 30 mil soles	4	66,7	66,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

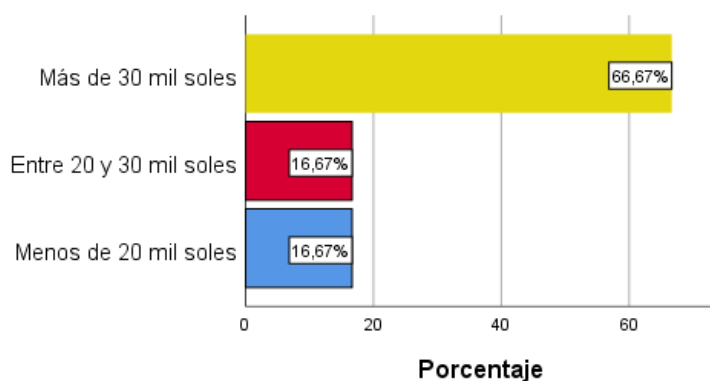
Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada, se sabe que las academias preuniversitarias inician sus actividades con una inversión que supera los 30 mil soles, ya que 4 de las 6 academias indicaron dicho resultado, mientras que solo uno menciona que su inversión es

menos de 20 mil soles y solo uno indico también que su inversión se encuentra entre 20 y 30 mil soles; sin embargo, con respecto a su tiempo de duración se puede deducir que incluso las academias que iniciaron con un capital menos de 20 mil soles no fracasaron, por lo que podríamos adelantar un posible resultado de que las academias son entidades rentables.

Figura 5

Inversión inicial para su academia pre universitaria



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

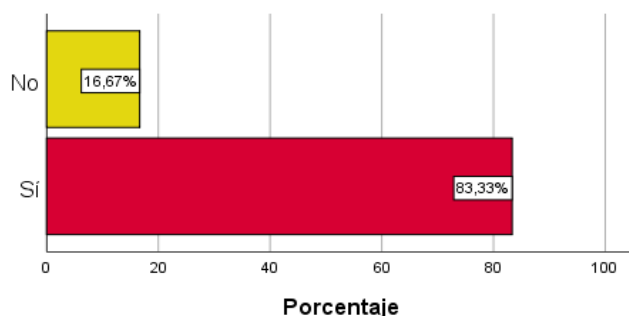
El presente gráfico muestra que las academias preuniversitarias requieren una inversión mayor a 30 mil soles para iniciar con sus actividades; sin embargo, que una academia invierta menos de 30 mil soles no implica que tenga mayor probabilidad de fracaso porque se tiene a dos academias encuestadas con inversión menor a 30 mil y que se encuentran en el mercado. Por lo que es probable que sus estrategias de promoción de los diferentes servicios son diferentes a sus competidores.

Tabla 5*Inicio de actividades en grupos de preparación*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	5	83,3	83,3	83,3
	No	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

De todas las academias preuniversitarias el 83.3% indicaron que al inicio de sus actividades ofrecieron preparación preuniversitaria en cuatro grupos de preparación, vale decir, grupo A: preparación preuniversitaria para carreras profesionales de ingeniería, Grupo B: carreras profesionales relacionados a ciencias médicas, Grupo C: carreras profesionales relacionados a ciencias empresariales y Grupo D: carreras profesionales relacionados a estudios de ciencias sociales. Y solamente el 16.7% indicaron que no ofrecieron preparación preuniversitaria en los cuatro grupos. Este resultado responde a las necesidades de los estudiantes.

Figura 6*Cuatro grupos de preparación en su academia en su etapa inicial*

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

El gráfico muestra que la mayoría de las academias encuestadas iniciaron sus actividades ofreciendo servicios de preparación preuniversitaria en los cuatro grupos que incluye preparación

a todas las carreras profesionales que ofrece la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, que, por la cercanía de Cusco a Sicuani, los estudiantes prefieren postular o prepararse para dicha universidad.

Tabla 6

Entidades para las que ofrece servicio de preparación

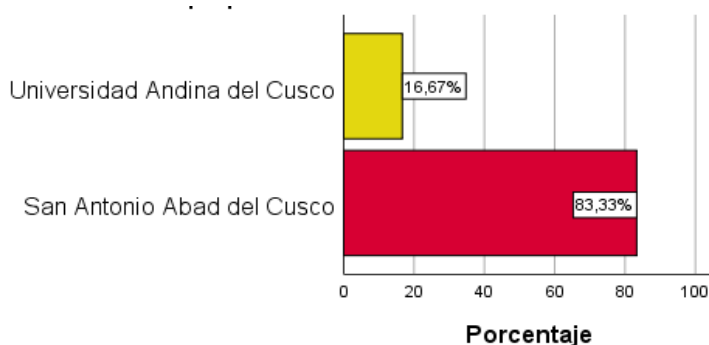
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	San Antonio Abad del Cusco	5	83,3	83,3	83,3
	Andina del Cusco	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas.

De las 6 academias preuniversitarias que se ha encuestado, 5 de ellas que representan el 83.3% indicaron que ofrecen preparación preuniversitaria para la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco y solamente 1, que representa al 16.7% indicó que prestan servicios de preparación para la Universidad Andina del Cusco, por lo que se puede deducir que la mayoría de los estudiantes de la Provincia de Cuzco prefieren estudiar en la UNSAAC.

Figura 7

Entidades de educación superior para las que ofrece preparación pre universitaria



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas.

El gráfico que fue resultado de las encuestas aplicadas a las entidades de preparación preuniversitaria muestra que la mayoría de los estudiantes prefieren prepararse para postular a la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco y un pequeño porcentaje prefiere prepararse para postular a la Universidad Andina del Cusco.

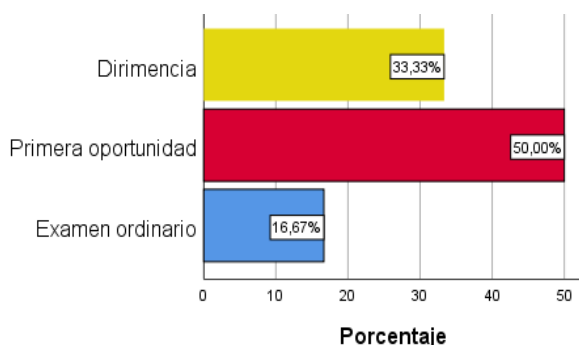
Tabla 7

Modalidad de preparación con mayor cantidad de alumnado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Examen ordinario	1	16,7	16,7	16,7
	Primera oportunidad	3	50,0	50,0	66,7
	Dirimencia	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

De las academias preuniversitarias encuestadas el 50 % indicaron que la mayoría de sus estudiantes se preparan para el examen de primera oportunidad, mientras que solamente 2 academias que equivale al 33.3% dijeron que la mayoría de sus estudiantes se preparan para el examen ordinario. Esto implica que los estudiantes que vienen cursando los últimos grados de nivel secundaria prefieren prepararse en mayor cantidad que los estudiantes que ya culminaron sus estudios secundarios.

Tabla 8*Modalidad de preparación con mayor alumnado**Nota:* Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

El grafico de barras indica que la mayoría de los estudiantes que se preparan en academias preuniversitarias lo hacen con la intención de postular en el examen de primera oportunidad, mientras que la minoría se prepara para postular en el examen ordinario.

Tabla 9*Periodos del ciclo de preparación*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Enero a marzo	2	33,3	33,3	33,3
	Abril a agosto	3	50,0	50,0	83,3
	Setiembre a noviembre	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

El 100.0% de las academias preuniversitarias encuestadas (equivalente todas las academias) indicaron que ofrecen ciclos de preparación durante todo el año, se puede deducir que la demanda estudiantil es constante durante todo el año, esto favorece el desarrollo de las academias preuniversitarias.

Tabla 10*Turno de los ciclos de preparación*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Turno mañana, tarde y vespertino	2	33,3	33,3	33,3
	Turno mañana y tarde	4	66,7	66,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Ante la pregunta sobre los turnos en las que las academias preuniversitarias ofrecen ciclos de preparación, las academias encuestadas indicaron que el 33.3% ofrecen ciclos de preparación en los tres turnos: mañana, tarde y vespertino, sin embargo, el 66.7% ofrecen solo turno mañana y tarde. Al solo enfocarse en dos turnos, aminora los costos de producción en las academias preuniversitarias, sin embargo, algunas academias ofertan ciclos internados esto se traduce en el turno vespertino aprovechando el dictado de clases.

Tabla 11*Número de aulas en las academias*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 5 aulas	1	16,7	16,7	16,7
	Entre 5 y 10 aulas	3	50,0	50,0	66,7
	Más de 10 aulas	1	16,7	16,7	83,3
	No contesta	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

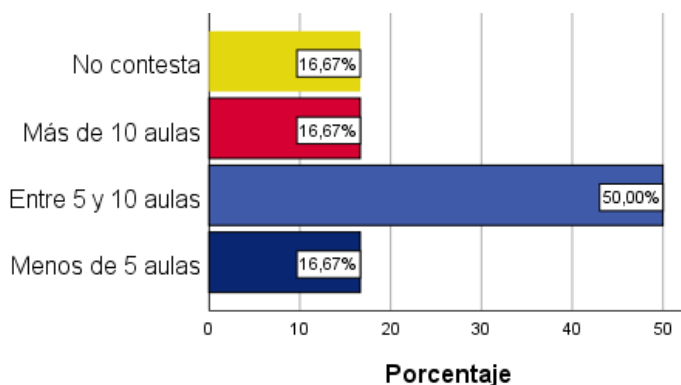
Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Sobre la cantidad de aulas que tienen disponible las academias preuniversitarias, el 50% indicaron que cuentan entre 5 y 10 aulas, mientras que solamente el 16.7% indicaron que tienen menos de 5 aulas y el 16,7% indicaron que cuentan con más de 10 aulas; por lo que se puede

deducir que la mayoría de las academias preuniversitarias de la provincia de Canchis no son de gran tamaño o que se encuentran en proceso de crecimiento.

Figura 8

Cantidad de aulas de su academia pre universitaria



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

Con respecto a la cantidad de aulas que tiene cada academia preuniversitaria, el presente gráfico muestra de que la mayoría de las academias tienen entre 5 a 10 aulas destinadas para aulas de preparación para estudiantes, mientras que la minoría de las academias indicaron que tienen menos de 5 aulas o más de 10 aulas.

Tabla 12

Capacidad de cada aula

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Más de 30 alumnos	4	66,7	66,7	66,7
	Menos de 30 alumnos	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

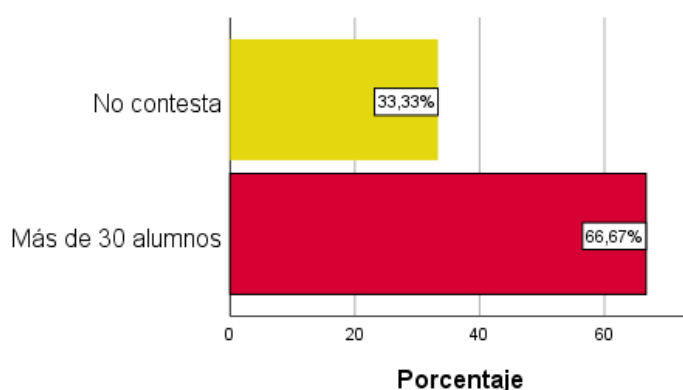
Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto a la capacidad de sus aulas de las academias pre universitarias, el 66.7% indicaron que cada aula tiene una capacidad mayor a 30 alumnos; mientras que solamente el 33.3%

indicaron que tienen una capacidad menos a 30 alumnos. Lo que implica que las academias no limitan la capacidad de estudiantes por aula y esto sucede por la excesiva cantidad de alumnos que requieren preparación preuniversitaria; sin embargo, no es factible que una academia acomode en una misma aula cerca de 50 estudiantes, ya que, por ser privado, los estudiantes reclaman cuando excede demasiado a 30 estudiantes por aula.

Figura 9

Capacidad de aulas en su academia pre universitaria



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

Con respecto a la capacidad de estudiantes por cada aula, el gráfico muestra de que la mayoría de las academias cuentan con aulas que soportan más de 30 estudiantes por cada aula y la minoría de las academias indicaron que sus aulas tienen la capacidad para menos de 30 estudiantes por cada aula.

Tabla 13*Capacidad máxima de su academia*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 100 alumnos	1	16,7	16,7	16,7
	Entre 100 y 200 alumnos	2	33,3	33,3	50,0
	Entre 200 y 300 alumnos	2	33,3	33,3	83,3
	Más de 400 alumnos	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Sobre la capacidad máxima del número de alumnos que puede acoger cada academia preuniversitaria, el 16.7% indicaron que tiene la capacidad de acoger a más de 400 alumnos matriculados; mientras que el 33.3% indicaron que tienen una capacidad entre 100 a 200 y otra cantidad similar de academias indicaron que tienen una capacidad máxima de 200 a 300 alumnos en total, finalmente solamente el 16.7% indicaron que tienen una capacidad máxima de menos de 100 alumnos.

Tabla 14*Material de apoyo entrega a sus estudiantes*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Balotario de cada curso	3	50,0	50,0	50,0
	Ejercicios extra para prácticas	2	33,3	33,3	83,3
	Cuestionario de exámenes pasado	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

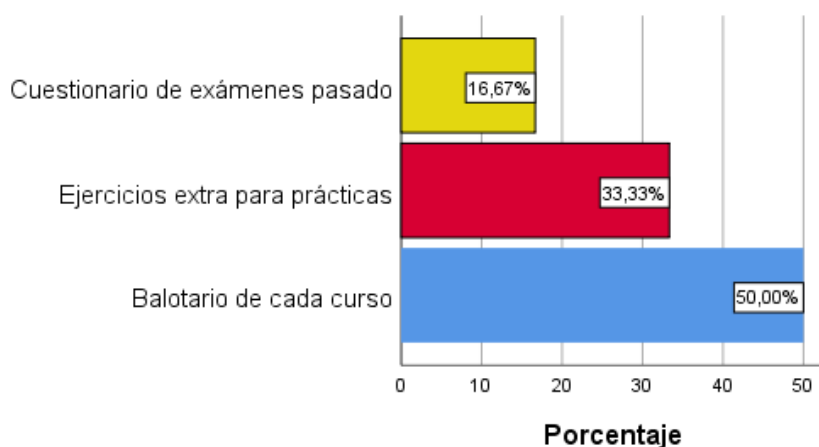
Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Sobre la pregunta con respecto a los materiales que entrega cada academia preuniversitaria. El 50.0% de las academias encuestadas indicaron que ofrecen balotarios de cada curso, se sabe también que el 33.3% de las academias indicaron que entregan a sus estudiantes ejercicios extra para prácticas, y solamente el 16.7% de las academias indicaron que entregan cuestionario de exámenes pasados, por lo que se puede deducir que los balotarios son los materiales de entrega usual que realizan las academias a sus estudiantes matriculados.

Se precisa que las academias preuniversitarias brindan todos los materiales que indica en las alternativas; sin embargo, la pregunta se refiere a los materiales que priorizan cada academia.

Figura 10

Material de apoyo para sus estudiantes



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas.

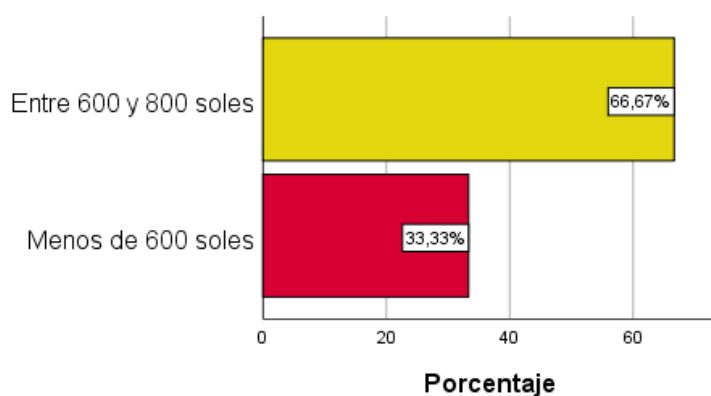
El presente gráfico muestra de que las academias preuniversitarias indican que la mayoría brinda balotarios de cada curso como soporte a las clases de preparación que ofrecen las academias, mientras que la minoría indican que brindan cuestionario de exámenes pasados.

Tabla 15*Nivel de precios de un ciclo de preparación*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 600 soles	2	33,3	33,3	33,3
	Entre 600 y 800 soles	4	66,7	66,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto al nivel de precios de un ciclo de preparación, el 66.7% de las academias preuniversitarias encuestadas indicaron que su nivel de precios se encuentra entre 600 y 800 soles por cada estudiantes; mientras que solamente el 33.3% indicaron que su nivel de precios se encuentra en niveles menores a 600 soles; por lo que se puede deducir que los estudiantes prefieren pagar por sobre los 600 soles y esto puede ser por la calidad de docentes o la cantidad de ingresantes que tiene cada academias preuniversitaria.

Figura 11*Nivel de precios de un ciclo de preparación**Nota:* Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

Con respecto al nivel de precios por ciclo de preparación, el gráfico muestra que la mayoría de las academias preuniversitarias tienen precios que oscila entre 600 y 800 soles, mientras que la minoría indico que su precio por ciclo de preparación es solamente menos de 600 soles

Tabla 16

Costo promedio que invierte cada estudiante

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos del 20% del precio de venta	1	16,7	16,7	16,7
	Entre 20% y 30% del precio de venta	2	33,3	33,3	50,0
	Más del 30% del precio de venta	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

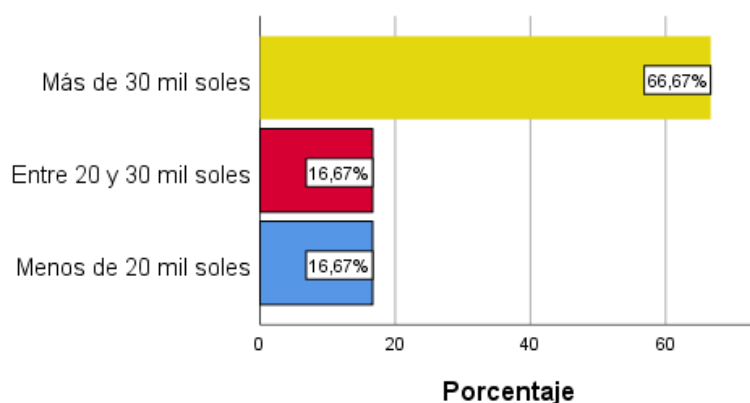
Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

De acuerdo con los datos obtenidos, el 50 % de las academias preuniversitarias encuestadas señalan que el costo promedio que invierten por cada estudiante supera el 30 % del precio de venta. Asimismo, un 33,3 % invierte entre el 20 % y 30 %, mientras que solo un 16,7 % destina menos del 20 % del precio de venta al servicio de preparación.

Estos resultados sugieren que, para la mitad de las academias, el margen de ganancia por estudiante estaría por debajo del 70 % del precio de venta.

Figura 12

Costo promedio de inversión por cada estudiante



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

El presente gráfico muestra de que la mayoría de las academias invierten más de 30% de su precio de venta por cada ciclo que cobran en la preparación por cada estudiante; sin embargo, también se muestra que la minoría indico que invierten solamente menos del 10% en la preparación de los estudiantes.

Tabla 17

Horas por día de un ciclo de preparación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Entre 4 y 6 horas por día	1	16,7	16,7	16,7
Entre 6 a 8 horas por día	2	33,3	33,3	50,0
Más de 8 horas por día	3	50,0	50,0	100,0
Total	6	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto al número de horas de preparación por día que ofrecen las academias preuniversitarias, el 16.7 % indicaron entre 4 y 6 horas por día; el 33.3% indicaron que entre 6 a 8 horas por día dura su preparación, mientras que el otro 50.0% indicaron que sus horas de preparación dura más de 8 horas por día. Se puede deducir que la mayoría de las academias optan

por brindar su servicio la mayor cantidad de horas posibles en el día, posiblemente por los amplios temarios en los balotarios para el ingreso a la UNSAAC, como también como parte del marketing de cada academia, en respuesta, a la máxima cantidad de horas de dictado que buscan los estudiantes preuniversitarios.

4.1.2. Resultados de la encuesta aplicada a los estudiantes que requieren preparación preuniversitaria de la provincia de Canchis.

La encuesta de demanda se aplicó a 383 estudiantes de diferentes colegios de la ciudad que requieren preparación preuniversitaria para diferentes instituciones de formación profesional, se consideró también solamente a los estudiantes que provienen de los diferentes distritos de la Provincia de Canchis.

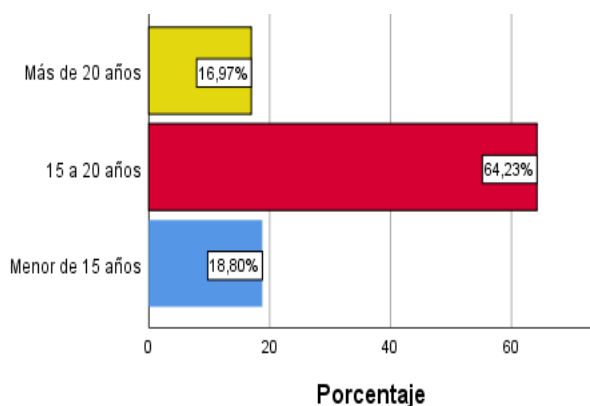
Tabla 18

Rango de edad de los estudiantes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menor de 15 años	72	18,8	18,8	18,8
	15 a 20 años	246	64,2	64,2	83,0
	Más de 20 años	65	17,0	17,0	100,0
	Total	383	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

Ante la pregunta sobre su rango de edad a los estudiantes encuestados indicaron que el 64.2% tienen entre los 15 años y 20 años de edad; mientras que solamente el 17.0% indicaron que tienen más de 20 años de edad, por lo que se puede deducir que la mayoría de estudiantes que requieren preparación preuniversitaria son estudiantes de últimos grados de nivel secundario, así como aquellos que recientemente terminaron sus estudios de nivel secundario.

Figura 13*Rango de edad del estudiante*

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

La presente gráfica muestra de que la mayoría de los estudiantes encuestados tienen entre 15 a 20 años de edad, quienes son estudiantes que se encuentran en los últimos grados de nivel secundario, así como los estudiantes que terminaron sus estudios secundarios recientemente, y están en busca preparación preuniversitaria para postular a diferentes carreras profesionales.

Tabla 19*Grado del estudiante*

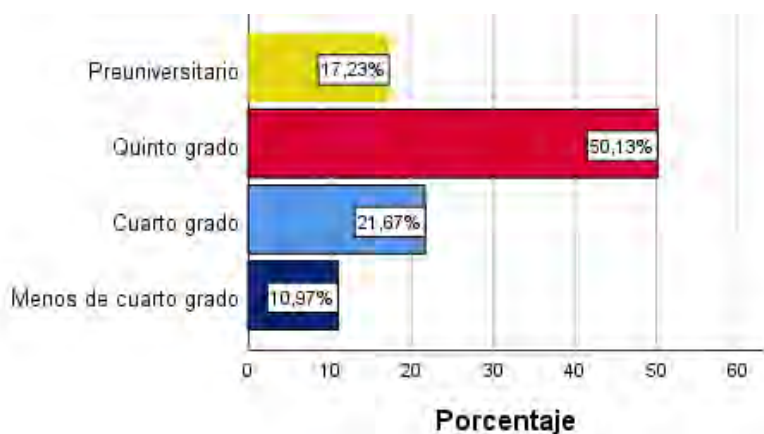
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de cuarto grado	42	11,0	11,0	11,0
	Cuarto grado	83	21,7	21,7	32,6
	Quinto grado	192	50,1	50,1	82,8
	Preuniversitario	66	17,2	17,2	100,0
	Total	383	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Ante la pregunta sobre el grado en la que se encuentran, los estudiantes encuestados respondieron que el 50.4% se encuentran cursando el quinto grado de secundaria, por otro lado, se tiene que 11 % indicaron que se encuentran en grados menores al cuarto grado de secundaria, y entre los que se encuentran en etapa preuniversitario, vale decir aquellos que culminaron sus estudios de nivel secundario pero que se encuentran en etapa de preparación son solamente el 17.0%; esto quiere decir que las academias preuniversitarias se enfocan más a brindar servicios de preparación para estudiantes que se encuentran en los últimos grados como reforzamiento para postular a la Universidad.

Figura 14

Grado del estudiante



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

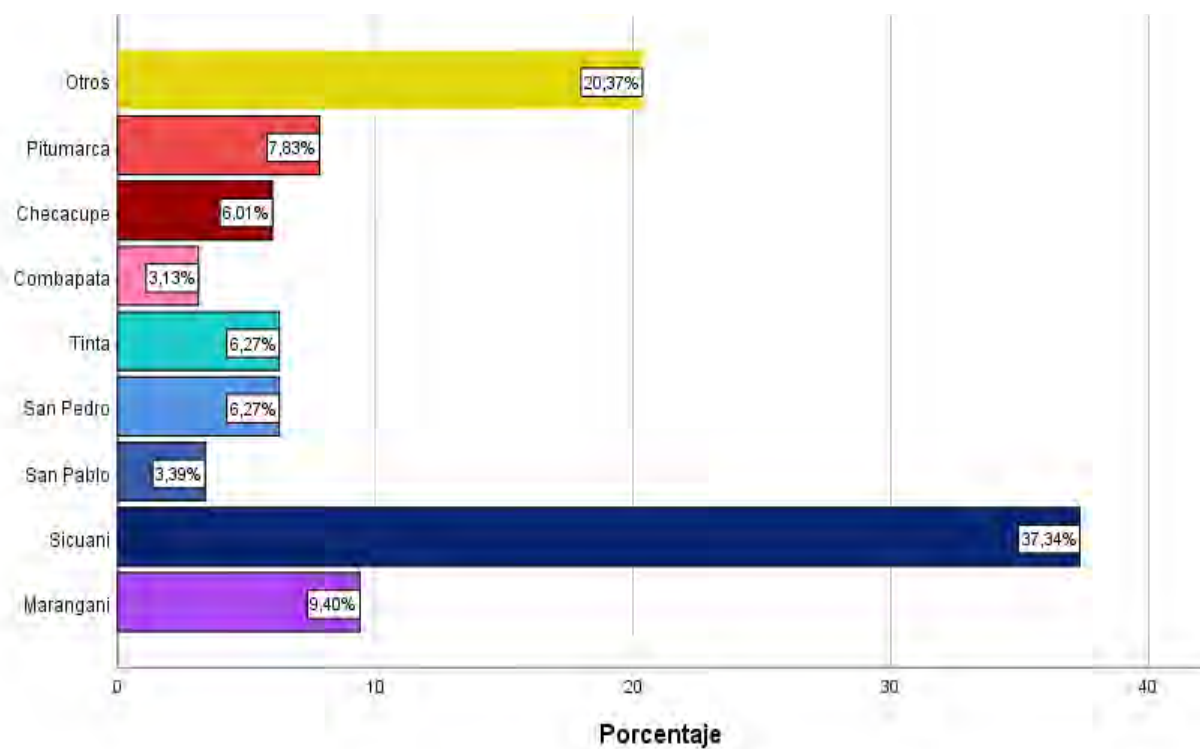
De acuerdo a la gráfica de la pregunta sobre el grado en la que se encuentran los estudiantes encuestados, se puede ver que la mayoría respondió que se encuentran en quinto grado de secundaria, y existe una mínima cantidad de estudiantes que prefieren prepararse desde grados antes del cuarto grado de secundaria.

Tabla 20*Distrito de origen de los estudiantes*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Marangani	36	9,4	9,4	9,4
	Sicuani	143	37,3	37,3	46,7
	San Pablo	13	3,4	3,4	50,1
	San Pedro	24	6,3	6,3	56,4
	Tinta	24	6,3	6,3	62,7
	Combapata	12	3,1	3,1	65,8
	Checacupe	23	6,0	6,0	71,8
	Pitumarca	30	7,8	7,8	79,6
	Otros	78	20,4	20,4	100,0
	Total	383	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Los estudiantes encuestados de las diferentes academias preuniversitarias indicaron que el 37.3% son del distrito de Sicuani, mientras que solamente el 3.4% son de los distritos de San Pablo y 3.1% del distrito de Combapata; por otro lado, se sabe que de los demás distritos pertenecen entre el 6.0% a 9.0%. se puede deducir que por ser la capital de la provincia aglomera gran cantidad de estudiantes en el distrito de Sicuani.

Figura 15*Distrito de origen*

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

La presente gráfica muestra que la mayoría de los estudiantes que requieren preparación preuniversitaria son de Sicuani, que por ser la capital de la provincia de Canchis también tiene la mayor población, además de que la mayoría de las academias preuniversitarias también se encuentran en la capital de la provincia.

Tabla 21

Intención por prepararse en una academia

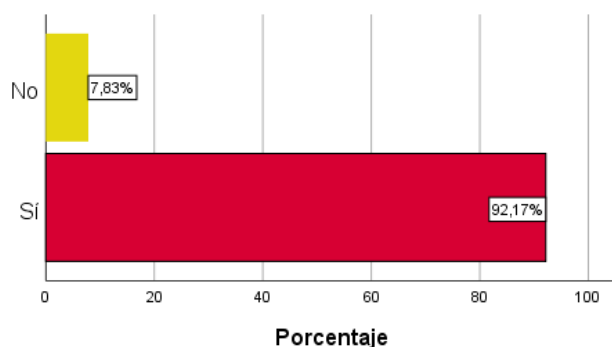
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	353	92,2	92,2	92,2
	No	30	7,8	7,8	100,0
	Total	383	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

De los 383 encuestado, 353 (92,2%) respondieron que desean prepararse en una academia preuniversitaria de la ciudad de Sicuani, mientras que 30(7,8%) manifestaron no tener intención de prepararse. A partir de este resultado, se toma la decisión de realizar los análisis únicamente con los 353 estudiantes que expresaron interés, con el fin de alcanzar los resultados planteados de la presente investigación.

Figura 16

Intención de prepararse en una academia



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

En el gráfico N.º 17 muestra la intención de prepararse en una academia preuniversitaria en la ciudad de Sicuani.

Tabla 22

Número de secciones de 4to y 5to grado de secundaria en un colegio

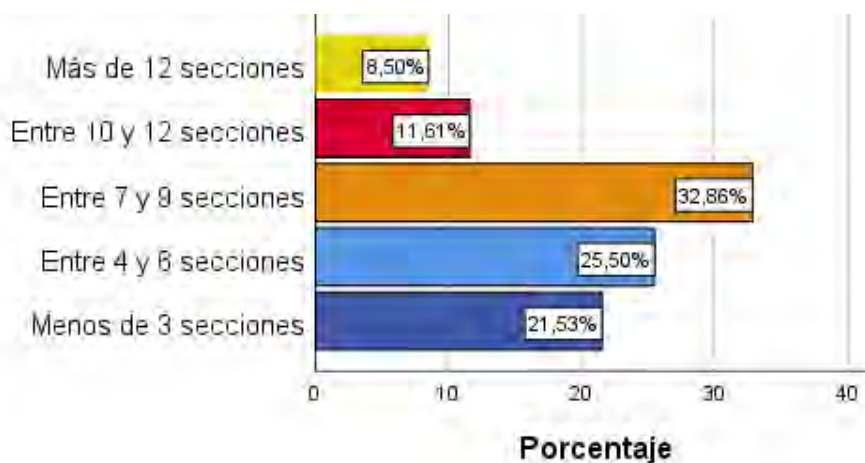
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 3 secciones	76	21,5	21,5	21,5
	Entre 4 y 6 secciones	90	25,5	25,5	47,0
	Entre 7 y 9 secciones	116	32,9	32,9	79,9
	Entre 10 y 12 secciones	41	11,6	11,6	91,5
	Más de 12 secciones	30	8,5	8,5	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto al número de secciones de cuarto grado y quinto grado de nivel secundario, los encuestados respondieron lo siguiente. El 21.5% indicaron que existe menos de 3 secciones en dichos grados, por otro lado, indicaron que 32.9 % tiene entre 7 y 9 secciones en los grados mencionados y solamente el 8.5% indicaron que existe más de 12 secciones en dichos grados; por lo que se puede deducir que existe una buena cantidad de estudiantes en los diferentes colegios de la provincia de Canchis.

Figura 17

Número de salones de 4to y 5to de secundaria en un colegio



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicada

La presente grafica muestra claramente de que los colegios de nivel secundario en la provincia de Canchis tienen menos de 3 secciones hasta nueve secciones para los grados cuarto y quinto de secundaria.

Tabla 23

Grupos de carreras profesionales que prefieren los estudiantes para prepararse

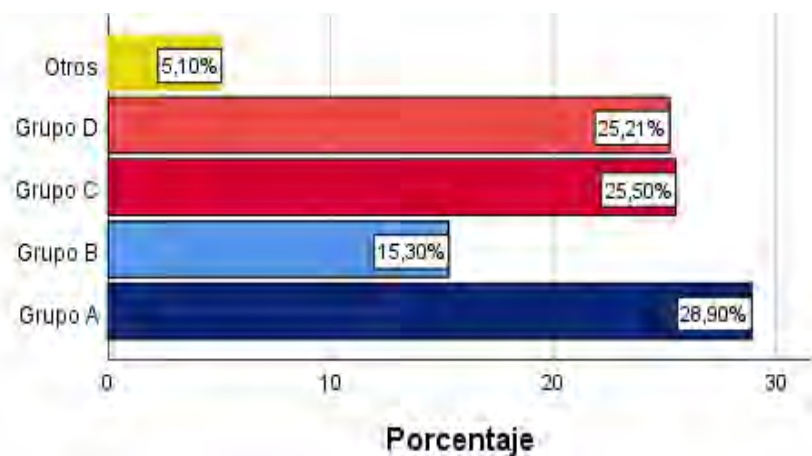
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Grupo A	102	28,9	28,9	28,9
	Grupo B	54	15,3	15,3	44,2
	Grupo C	90	25,5	25,5	69,7
	Grupo D	89	25,2	25,2	94,9
	Otros	18	5,1	5,1	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto a los grupos de carreras profesionales en las que les gustaría prepararse, los encuestados indicaron lo siguiente: el 28,9 % se inclinó por el **Grupo A**, correspondiente a carreras relacionadas con las ingenierías; el 15,3 % por el **Grupo B**, referido a carreras vinculadas con las ciencias médicas; el 25,5 % por el **Grupo C**, asociado a las ciencias empresariales; y el 25,2 % por el **Grupo D**, correspondiente a las ciencias sociales. Finalmente, el 5,1 % manifestó interés en prepararse para ingresar a institutos, la Universidad Andina u otras instituciones.

Figura 18

Grupos de preferencia para preparación pre universitaria



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

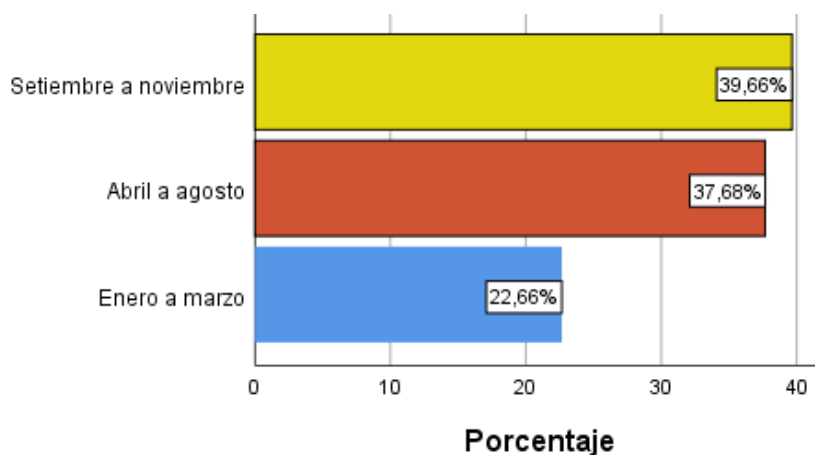
Con respecto a las carreras profesionales en las que los estudiantes prefieren prepararse para postular, el gráfico muestra que a la mayoría le gustaría prepararse para el grupo A (carreras profesionales de ingeniería), seguido del grupo D y C, que corresponde a carreras profesionales de sociales y ciencias empresariales respectivamente.

Tabla 20*Periodo del año que los estudiantes prefieren prepararse*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Enero a marzo	80	22,7	22,7	22,7
	Abril a agosto	133	37,7	37,7	60,3
	Setiembre a noviembre	140	39,7	39,7	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto al periodo de año en las que les gustaría prepararse, los estudiantes encuestados respondieron lo siguiente: el 39.7 % indicaron que les gustaría prepararse en los meses de setiembre a noviembre, mientras que solamente el 22.7 % indicaron que les gustaría prepararse en los meses de enero a marzo. Se puede deducir de este resultado de que los estudiantes prefieren prepararse en los meses cercanos al examen de primera oportunidad.

Figura 19*Preferencia de meses para preparación pre universitaria**Nota:* Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

La presente gráfica muestra de que la mayoría de los estudiantes prefieren prepararse en los meses de setiembre a noviembre, seguido de la preferencia en los meses de abril y agosto, finalmente la minoría prefiere preparase en los meses de enero a marzo.

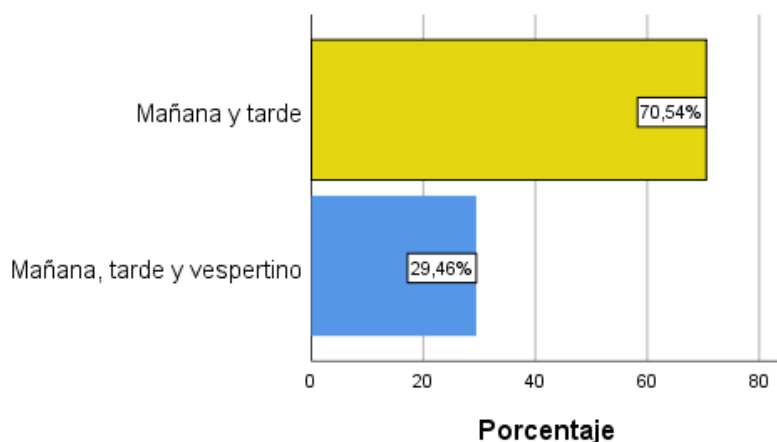
Tabla 25

Preferencias de horario

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mañana, tarde y vespertino	104	29,5	29,5	29,5
	Mañana y tarde	249	70,5	70,5	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto a la pregunta sobre el turno de preparación de preferencia, los estudiantes encuestados respondieron lo siguiente: el 29.5% indicaron que les gustaría prepararse en el turno mañana, tarde y vespertino, mientras que el 70.5% de los encuestados indicaron que les gustaría prepararse en el turno mañana y tarde. Considerando que el turno mañana inicia a partir de las 7:00am hasta las 12:00pm aproximadamente, turno tarde inicia a partir de 12:00pm o 1:00pm hasta las 6:00pm y turno vespertino inicia a partir de las 6:00pm o 7:00pm hasta las 10:00pm u 11:00pm.

Figura 20*Preferencia de turno para preparación pre universitaria*

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas.

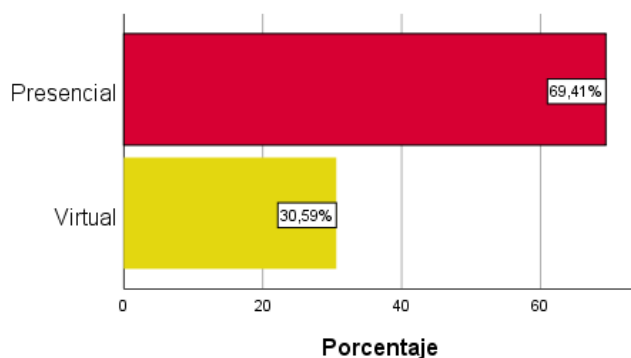
Con respecto a la preferencia de diferentes turnos de preparación preuniversitaria, el gráfico muestra de que los estudiantes encuestados prefieren prepararse en turno mañana y tarde.

Tabla 21*Modalidad de preferencia para la preparación*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Virtual	108	30,6	30,6	30,6
	Presencial	245	69,4	69,4	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Sobre la modalidad de preparación que prefieren los estudiantes encuestados respondieron lo siguiente: el 69.4% indicaron que prefieren la modalidad presencial, mientras que solamente el 30.6% indicaron que prefieren la modalidad virtual, por lo que se puede deducir que los estudiantes consideran que la modalidad presencial de preparación preuniversitaria es mucho más eficiente a comparación de la modalidad virtual.

Figura 21*Modalidad de preparación preferencial*

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

La grafica muestra de que los estudiantes que desean prepararse en academias preuniversitarias prefieren una modalidad presencial antes que la virtual, y se deduce de este resultado la enseñanza de manera presencial es mucho más eficiente.

Tabla 22*Número de alumnos por cada salón que prefieren los estudiantes*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 20 alumnos	90	25,5	25,5	25,5
	Entre 20 y 30 alumnos	144	40,8	40,8	66,3
	Entre 30 y 40 alumnos	72	20,4	20,4	86,7
	Más de 40 alumnos	47	13,3	13,3	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

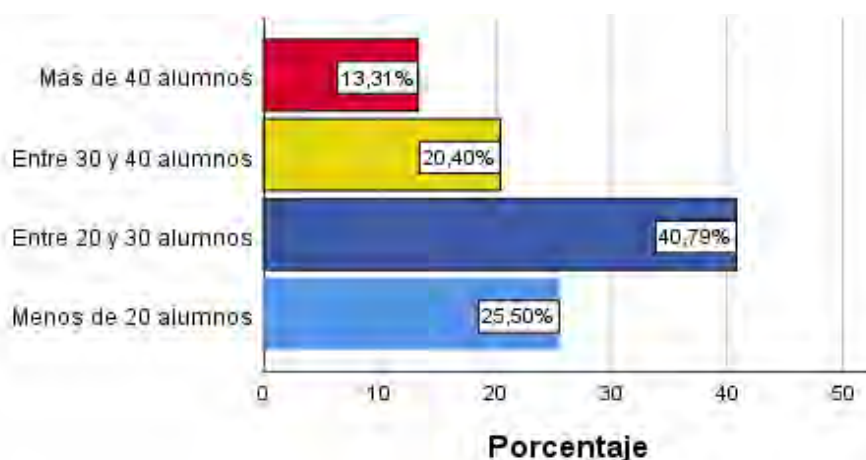
Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto a la cantidad de alumnos que debería ocupar por salón, los estudiantes encuestados indicaron lo siguiente: el 40.8 % respondieron que cada salón debe tener entre 20 y 30 alumnos, mientras que solamente el 13.3 % de los encuestados indicaron que debería haber más de 40 estudiantes por cada salón; por otro lado, se conoce que el 20.4 % % indicaron que debe

haber entre 30 y 40 alumnos por cada salón y finalmente, el 25.5% indicaron que debería haber solamente menos de 20 alumnos por cada salón, este resultado muestra claramente que la eficiencia de enseñanza es mucho mayor cuando un salón tiene entre menos de 40 alumnos por cada salón.

Figura 22

Número de alumnos preferencial por cada salón



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

Con respecto a la cantidad de alumnos que debe haber en un salón, la gráfica muestra de que la mayoría respondió diciendo que entre 20 y 30 estudiantes es la cantidad idónea en un salón de clase, algunos incluso dijeron menos de 20 estudiantes por salón.

Tabla 23

Material de preferencia por los estudiantes durante su preparación

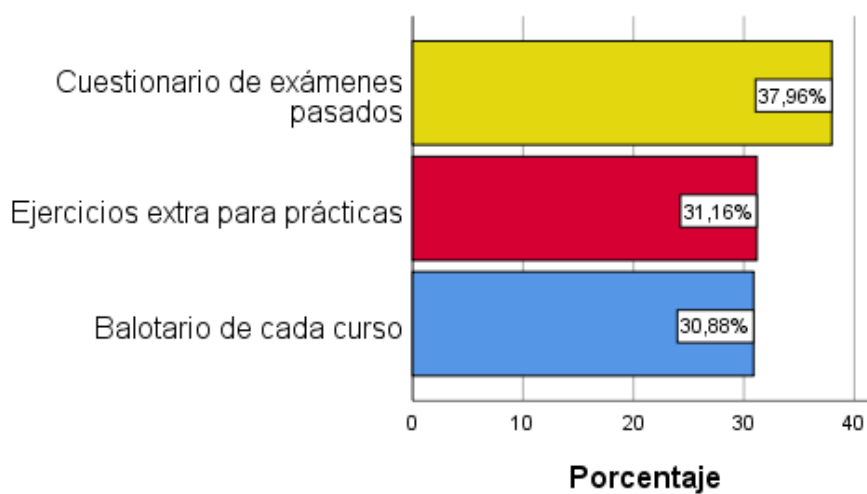
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Balotario de cada curso	109	30,9	30,9	30,9
	Ejercicios extra para prácticas	110	31,2	31,2	62,0
	Cuestionario de exámenes pasados	134	38,0	38,0	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto al material que cada academia preuniversitaria que debe entregar, el 30.9% de los estudiantes encuestados indicaron que prefieren que se les entregue balotario de cada curso, el 31,2 % Prefiere ejercicios extras para practicar y 38 % cuestionarios de exámenes pasados.

Figura 23

Material de preferencia que debe entregar una academia preuniversitaria



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

La presente gráfica muestra de que los estudiantes que se encuentra en academias preuniversitarias prefieren que se les entregue balotarios de cada curso, así como cuestionarios de exámenes pasados, y la menor parte de ellos prefieren que se les entregue ejercicios extra para prácticas.

Tabla 24

Disponibilidad a pagar por los estudiantes

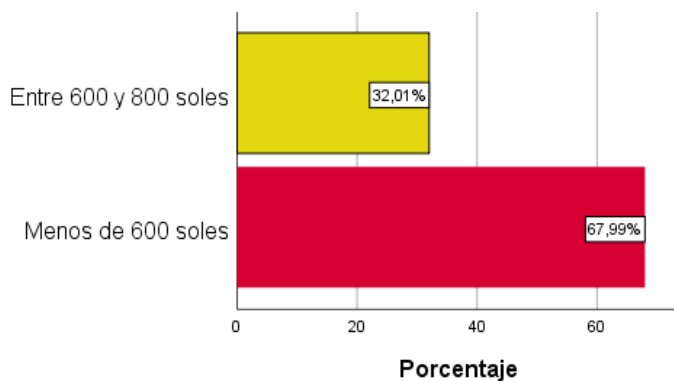
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 600 soles	240	68,0	68,0	68,0
	Entre 600 y 800 soles	113	32,0	32,0	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

El 32 % de los estudiantes encuestados indicaron que estarían dispuestos a pagar entre 600 y 800 soles por los servicios de preparación preuniversitaria, mientras que el 68 % indicaron que estarían dispuestos a pagar menos de 600 soles por el mismo servicio.

Figura 24

Capacidad de pago



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

Con respecto al precio de un ciclo de preparación preuniversitaria, los estudiantes encuestados indicaron que están dispuestos de pagar entre 600 y 800 soles tal como muestra la presente gráfica de barras.

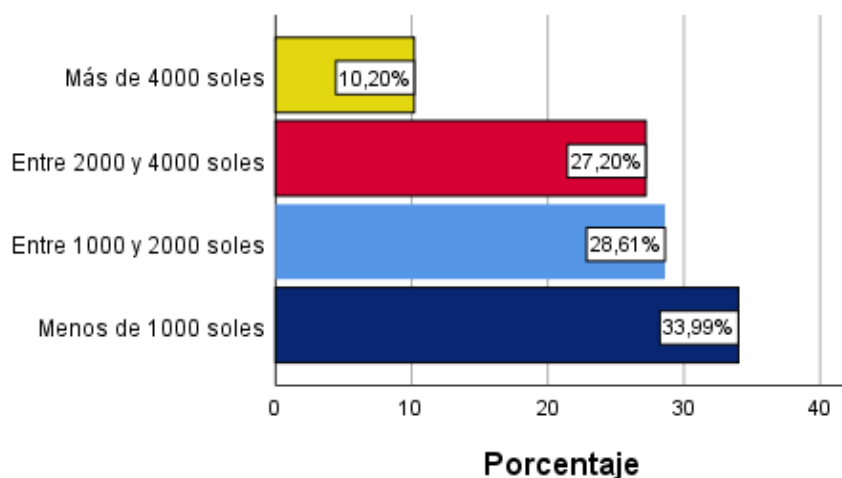
Tabla 30

Nivel de ingresos de los padres de familia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 1000 soles	120	34,0	34,0	34,0
	Entre 1000 y 2000 soles	101	28,6	28,6	62,6
	Entre 2000 y 4000 soles	96	27,2	27,2	89,8
	Más de 4000 soles	36	10,2	10,2	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

El 34 % de los estudiantes encuestados indicaron que sus padres tienen ingresos menos de 1000 soles mensuales, mientras que solamente el 10.2 % de los encuestados indicaron que sus padres tienen ingresos superiores a 4000 soles mensuales; no obstante se tiene un buen porcentaje entre los que dijeron que sus padres tienen ingresos entre 1000 y 2000 soles mensuales que son un total de 28.6 % y los que indicaron que sus padres tienen ingresos mensuales entre 2000 y 4000 soles mensuales que son un total de 27.2%. .

Figura 25*Nivel de ingresos de una familia*

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicada

De acuerdo a la gráfica la mayoría de sus padres de familia de los estudiantes que se encuentran en preparación preuniversitaria tienen niveles de ingresos menores a 1000 soles mensuales; sin embargo, también hay una mayoría que sus ingresos oscila entre 1000 y 2000 y entre 2000 y 4000 soles mensuales.

Tabla 31*Número de horas de preparación recomendable por los estudiantes*

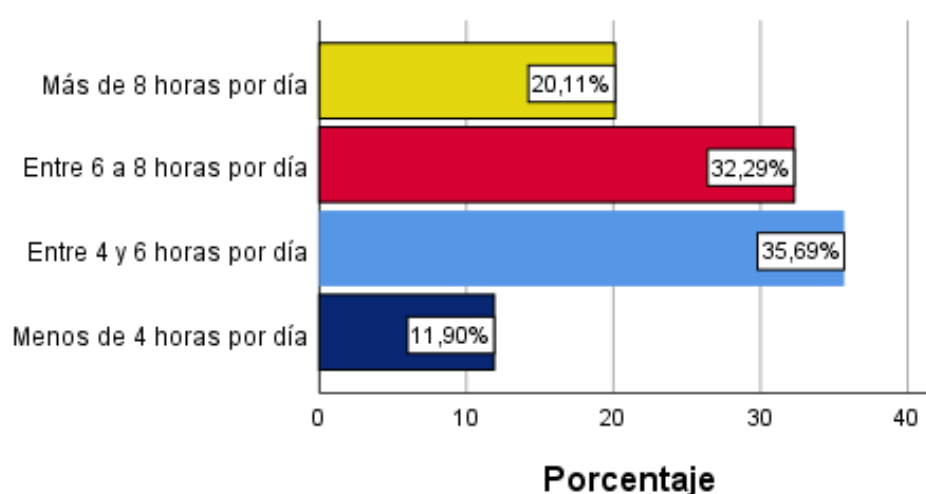
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 4 horas por día	42	11,9	11,9	11,9
	Entre 4 y 6 horas por día	126	35,7	35,7	47,6
	Entre 6 a 8 horas por día	114	32,3	32,3	79,9
	Más de 8 horas por día	71	20,1	20,1	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

El 35,7 % de los estudiantes que requieren preparación preuniversitaria indicaron que el tiempo de preparación debería ser entre 4 y 6 horas por día; mientras que el 11.9 % de los estudiantes indicaron que el tiempo de preparación por día debería ser menos de 4 horas por día; sin embargo, existe una cantidad considerable del 32,3 % que indicaron que el tiempo de preparación por día debería ser entre 6 a 8 horas.

Figura 26

Horas de preparación por día recomendable



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

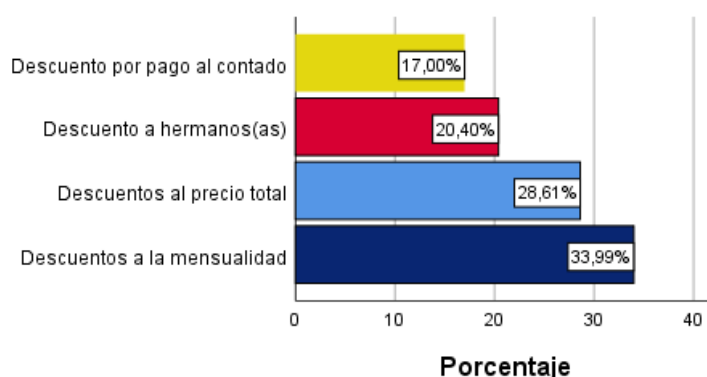
Con respecto a las horas de preparación por día, la gráfica muestra de que la mayoría de los estudiantes encuestados indicaron que debería ser entre cuatro a seis horas, así como también algunos indicaron que debería ser entre seis a ocho horas por día.

Tabla 32*Tipos de promoción preferido por los estudiantes*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Descuentos a la mensualidad	120	34,0	34,0	34,0
Descuentos al precio total	101	28,6	28,6	62,6
Descuento a hermanos(as)	72	20,4	20,4	83,0
Descuento por pago al contado	60	17,0	17,0	100,0
Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto a las promociones que consideran que es mejor para los estudiantes, el 34% de los encuestados indicaron que los descuentos a la mensualidad son mejores, mientras que solamente el 17 % de los estudiantes indicaron que el descuento al pago al contado es mucho mejor, aunque también es una cantidad considerable los que dijeron que el descuento al precio total que equivale al 28.6 %.

Figura 27*Promoción preferencial para los estudiantes**Nota:* Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

De acuerdo al presente gráfico los estudiantes encuestados consideran que la mejor promoción al momento de pagar el precio por el ciclo de preparación es el descuento por la mensualidad, seguido por el descuento al precio total.

Tabla 33

Rango de edad de los docentes preferido por los estudiantes

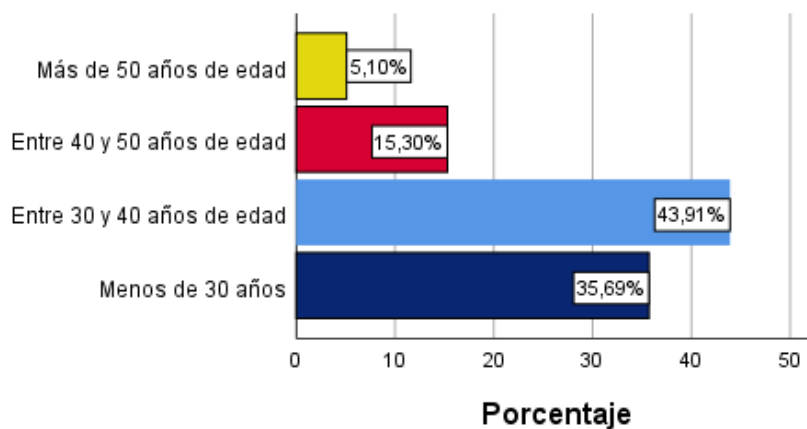
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 30 años	126	35,7	35,7	35,7
	Entre 30 y 40 años de edad	155	43,9	43,9	79,6
	Entre 40 y 50 años de edad	54	15,3	15,3	94,9
	Más de 50 años de edad	18	5,1	5,1	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto a la edad de los docentes que dictan los cursos en las academias. El 43.9 % indicaron que deberían encontrarse entre 30 años y 40 años de edad, seguido por el 35.7% que indicaron que los docentes deberían tener menos de 30 años de edad y solamente el 5.1 % indicaron que los docentes deberían tener más de 50 años de edad. Se puede deducir de esta pregunta que los docentes deberían ser generalmente jóvenes.

Figura 28

Rango de edad recomendable para los docentes



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

La presente gráfica de barras indica los resultados de los estudiantes que consideran que la edad idónea para los docentes en las academias preuniversitarias debería ser entre 30 y 40 años, algunos de ellos, siendo la segunda mayoría indicaron que la edad de los docentes debería ser menor a 30 años de edad.

Tabla 34

Ubicación de la academia preferido por los estudiantes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Dentro de mi colegio	160	45,3	45,3	45,3
	Cerca de mi colegio	193	54,7	54,7	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

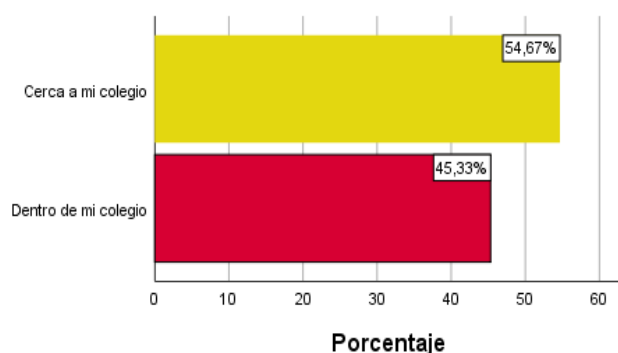
Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto a la mejor ubicación de una academia preuniversitaria, los estudiantes encuestados respondieron lo siguiente: el 45.3 % indicaron que las academias preuniversitarias deberían estar ubicados dentro sus colegios, el 54.7 % de los estudiantes indicaron que deberían estar ubicados cerca a sus colegios.

Cabe precisar que algunos colegios cuentan con convenios con centros de preparación preuniversitaria, quienes dictan clases en temas preuniversitarios en las instalaciones de los colegios de nivel secundario.

Figura 29

Ubicación recomendable para una academia pre universitaria



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

Con respecto a la ubicación de las academias preuniversitarias, el gráfico de barras muestra de que los estudiantes prefieren que sus academias preuniversitarias estén ubicadas fuera de sus colegios.

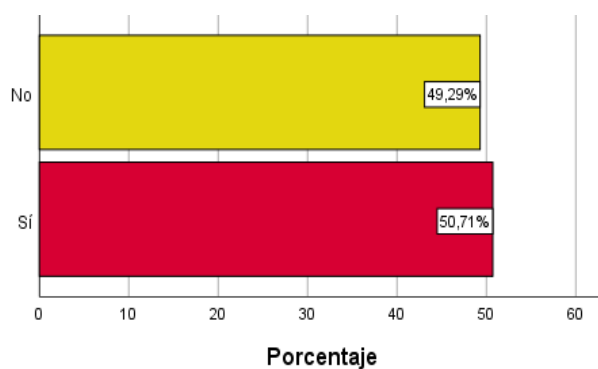
Tabla 25*Colegio con preparación preuniversitaria*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	179	50,7	50,7	50,7
	No	174	49,3	49,3	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

Con respecto a los colegios que cuentan con ciclos de preparación preuniversitaria los estudiantes respondieron lo siguiente: el 50.7% respondieron que sus colegios no cuentan con ciclos de preparación preuniversitaria y el 49.3 % indicaron que sus colegios si cuentan con ciclos de preparación preuniversitaria. Por lo que se puede deducir que no todos los estudiantes prefieren matricularse en las academias preuniversitarias puesto que sus colegios ya cuentan con este servicio.

Cabe precisar que algunos colegios cuentan con convenios con centros de preparación preuniversitaria, quienes dictan clases en temas preuniversitarios en las instalaciones de los colegios de nivel secundario.

Figura 30*Su colegio cuenta con una academia pre universitaria*

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

El presente gráfico de barras muestra de que la mayoría de los estudiantes respondieron que en sus colegios no existe academias de preparación preuniversitaria; sin embargo, casi la misma proporción de estudiantes también respondieron que si existe una academia de preparación preuniversitaria dentro de su colegio.

Tabla 36

Entidades de nivel superior de preferencia para prepararse por los estudiantes

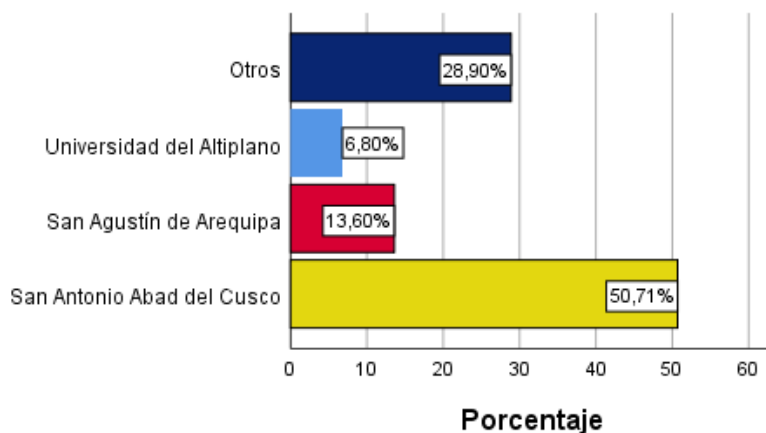
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	San Antonio Abad del Cusco	179	50,7	50,7	50,7
	San Agustín de Arequipa	48	13,6	13,6	64,3
	Universidad del Altiplano	24	6,8	6,8	71,1
	Otros	102	28,9	28,9	100,0
	Total	353	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia a partir de las encuestas aplicadas

El 50.7% de los estudiantes encuestados indicaron que les gustaría prepararse para la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, frente a un 13.6% indicaron que les gustaría preparase para postular a la Universidad San Agustín de Arequipa, y solamente el 6.8% indicaron que les gustaría preparase para la Universidad del Altiplano de Puno y finalmente se conoce que el 28.9% de los estudiantes indicaron que les gustaría preparase para otras entidades, las mismas que podrían ser universidades de otras regiones o institutos superiores tecnológicos.

Figura 31

Preferencia de preparación para entidades de nivel superior



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

Con respecto a las Universidades de mayor preferencia, el presente gráfico muestra de que los estudiantes prefieren prepararse para la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, seguido de otras entidades; sin embargo, una minoría de los estudiantes también prefieren prepararse para las universidades de las regiones de Puno y Arequipa.

4.1.3. Análisis de la oferta de servicios de educación preuniversitaria

Al realizar un análisis de la oferta del servicio de preparación preuniversitaria en la provincia de Canchis, como resultado de las encuestas aplicadas a las diferentes academias existentes en este momento se llegó a los siguientes resultados que nos sirve para obtener la cantidad de oferta de este servicio.

- En la ciudad de Sicuani que es la capital de la provincia de Canchis se encontró 6 academias preuniversitarias que prestan dichos servicios para los estudiantes provenientes de diferentes colegios de nivel secundario, por lo que se encuestó a todas las que se pudo encontrar.

- El 50 % de las academias preuniversitarias que al día de hoy que están prestando los servicios de preparación preuniversitaria tienen entre 5 y 10 aulas.
- El 66.7% de las academias preuniversitarias que vienen prestando los servicios de preparación preuniversitaria cuentan con aulas que supera los 30 alumnos de capacidad en promedio.
- La capacidad máxima de cada academia preuniversitaria que viene operando en este momento se encuentra entre 100 y 200, y 200 a 300 alumnos
- El precio promedio que cobran las academias preuniversitarias por un ciclo de preparación oscila entre 600 a 800 soles
- El costo promedio que cada academia invierte en la preparación de los estudiantes al ofrecer los servicios de preparación es de 50 % del precio de venta

En conclusión se puede decir que existe 6 academias preuniversitarias en funcionamiento en la provincia de Canchis que cuentan un promedio de 8 aulas en promedio y que cada aula tiene una capacidad que supera los 30 alumnos por cada aula y que vienen cobrando un promedio de 700 soles por el servicio de preparación; por lo que su capacidad máxima de cada academia preuniversitaria es de 240 alumnos, y siendo 6 en total las academias preuniversitarias, se concluye que la capacidad máxima a nivel de toda la provincia de Canchis de academias que prestan los servicios de preparación preuniversitaria es de 1440 estudiantes por cada ciclo de preparación.

En conclusión, la oferta máxima a nivel provincial: 1440 alumnos por cada ciclo de preparación, quiere decir que entre todas las academias preuniversitarias de la provincia de Canchis tienen disponible un premio de 1440 carpetas disponibles para ofrecer sus servicios

4.1.4. Análisis de la demanda de servicios de educación preuniversitaria

En la provincia de Canchis se pudo encontrar un total de 12 colegios de nivel secundario de diferentes tamaños; sin embargo, se aplicó la presente encuesta a estudiantes que vienen asistiendo a las diferentes academias preuniversitarias; no obstante, se considera como demanda a todos los estudiantes que provienen de todos los colegios de la provincia de Canchis. para determinar la oferta promedio se debe considerar la siguiente información que se obtuvo a través de la encuesta aplicada.

- El 92.2 % de los estudiantes indicaron que desean prepararse en una academia preuniversitaria de la ciudad de Sicuani y el 7,8 % no muestra interés, de ello se acuerda hacer estudio solo a los que muestra interés por prepararse en una academia preuniversitaria el cual representa el 353 estudiante.
- Con respecto a los grupos de preferencia, no existe una marcada diferencia entre cada una, por lo que se debe considerar los cuatro grupos en las que están distribuidas todas las carreras profesionales que ofrece la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, ya que los estudiantes encuestados indicaron que la mayoría se prepara para dicha universidad. Existe además un pequeño grupo de estudiantes (5.1 %) que no prefieren ningún grupo, esto debido a que desean prepararse para carreras técnicas y para la Policía Nacional del Perú.
- La modalidad de preparación preuniversitaria que prefieren los estudiantes encuestados es la presencial con un 69.4%. Cabe mencionar que hay un mercado amplio al considerar la enseñanza virtual, pues con un 30.6% se dan condiciones óptimas para nuevos inversores.

- El 40.8 % de los estudiantes encuestados indicaron que en cada salón debería de haber solamente entre 20 y 30 estudiantes, seguido por el 25.5% que indicaron que solamente debe haber menos de 20 alumnos por cada salón.
- El 68 % de los estudiantes indicaron que estarían dispuestos a pagar menos de 600 soles por el servicio del ciclo de preparación preuniversitaria y 32 % entre 600 y 800 soles.

En conclusión se tiene la siguiente información: al saber que el 32.9% dijeron que tienen entre 7 y 9 secciones, el 21.5% dijeron menos de 3 secciones y el 25.5% dijeron que tienen entre 4 y 6 secciones; se puede deducir que en promedio los colegios de nivel secundario tienen un promedio de 5 secciones en los dos ultimo grados, y siendo un total de 12 colegios se deduce que existe un promedio de 60 secciones de cuarto y quinto grado con 30 estudiantes en cada salón; por lo que se tiene un promedio de 1800 estudiantes en toda la provincia de Canchis.

4.1.5. Análisis de la brecha entre oferta y demanda del servicio de educación pre universitaria

Tabla 37

Comparación entre la oferta y demanda de turnos

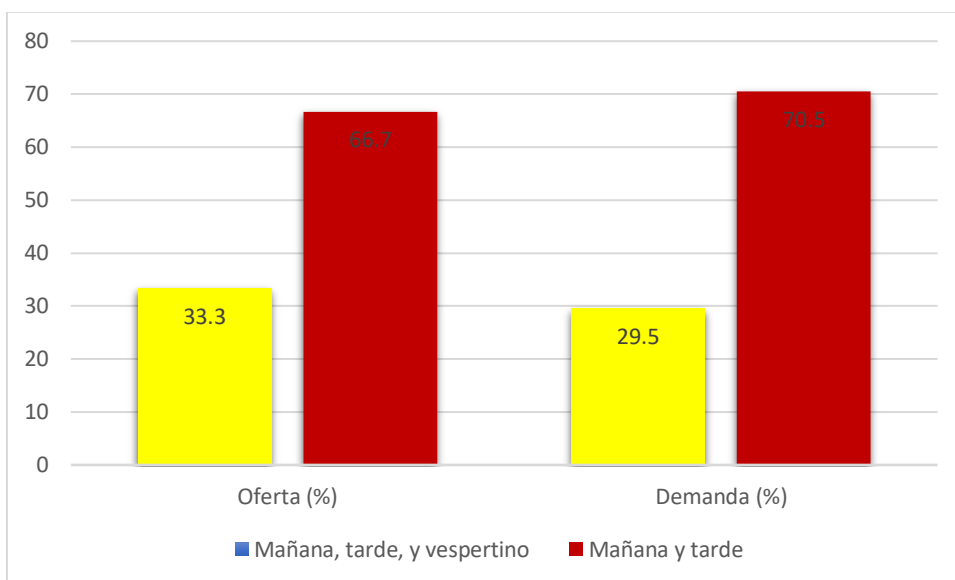
Horario	Oferta	Demanda
Mañana, tarde, y vespertino	33.3	29.5
Mañana y tarde	66.7	70.5

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas.

En la tabla se observa la comparación entre la oferta y la demanda de turnos. Los resultados muestran que existe una coincidencia significativa entre las academias preuniversitarias y los estudiantes, dado que ambos grupos muestran una preferencia mayoritaria por el turno mañana y tarde. Esto indica una alineación entre las expectativas de los usuarios y la disponibilidad de servicios ofrecidos por las academias.

Tabla 26

Comparación entre la oferta y demanda de turnos



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

En la gráfica se muestra la comparación entre la oferta y la demanda de turnos académicos.

Tabla 27

Comparación entre la oferta de vacantes y la demanda de estudiantes

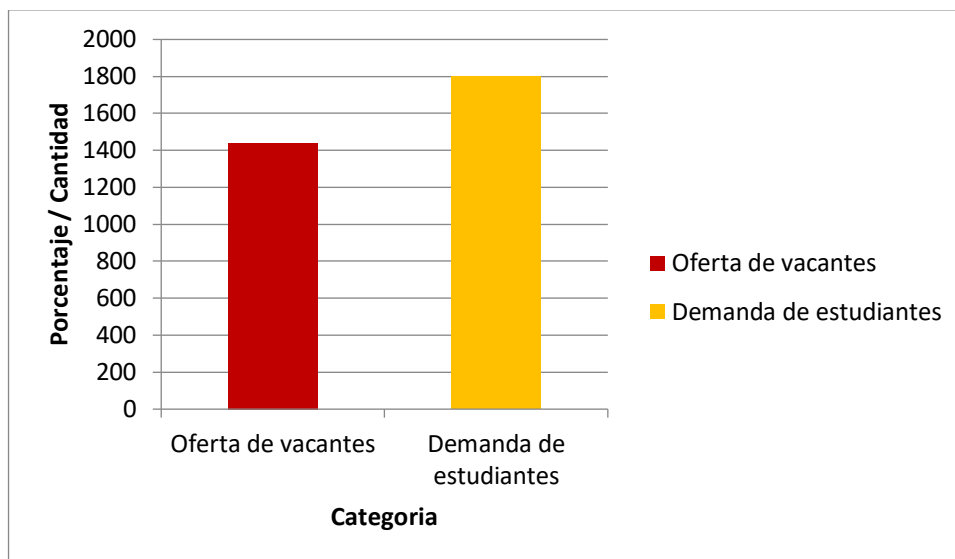
Categoría	Cantidad
Oferta de vacantes	1440
Demanda de estudiantes	1800

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas.

En el cuadro se aprecia que la oferta de vacantes asciende a 1440, mientras que la demanda de estudiantes es de 1800. Esto refleja una brecha de 360 vacantes, lo que significa que la oferta resulta insuficiente para cubrir la demanda existente.

Tabla 28

Comparación entre la oferta de vacantes y la demanda de estudiantes



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

En el gráfico se observa que la demanda de estudiantes es de 1800 el supera a la oferta de 1440, el cual difiere por 360 vacantes que no son atendidas por las academias.

Tabla 29

Comparación entre la oferta y la demanda según rango de precios por ciclo

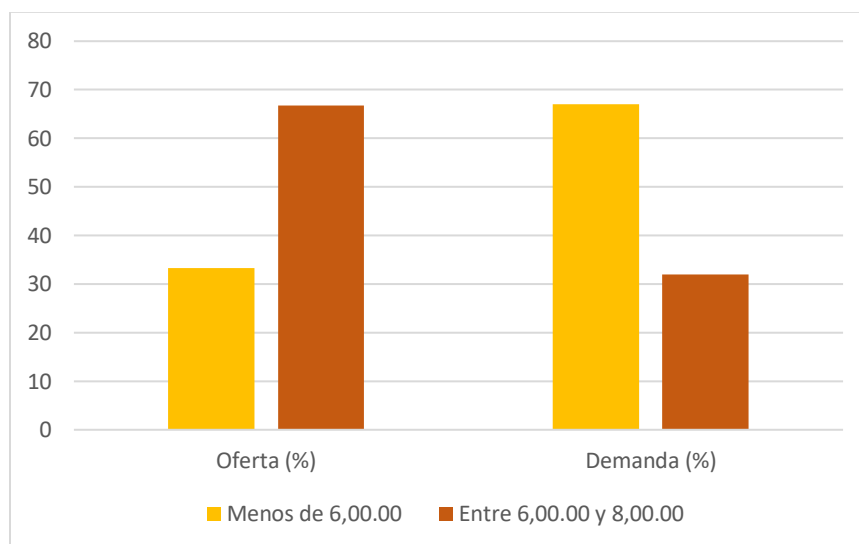
Rango de precios (S/ ciclo)	Oferta (%)	Demanda (%)
Menos de 6,00.00	33.3	67
Entre 6,00.00 y 8,00.00	66.7	32

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

En el cuadro se observa que el 66.7% de la oferta se concentra entre los precios de S/ 600.00 a S/ 800.00 por ciclo, mientras que solo el 32% estaría dispuesto a pagar. Por el contrario, el 67% de la demanda se orienta hacia precios menores a S/ 600.00, pero únicamente el 33.3% de la oferta se encuentra en este rango. Esto evidencia una brecha, ya que la mayoría de estudiantes busca costos más bajos que los que actualmente ofrecen las academias.

Figura 32

Comparación entre la oferta y la demanda según rango de precios por ciclo



Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

El gráfico muestra que la demanda se concentra en precios menores a S/ 600.00, mientras que la oferta a precios superiores, generando una brecha en la accesibilidad económica.

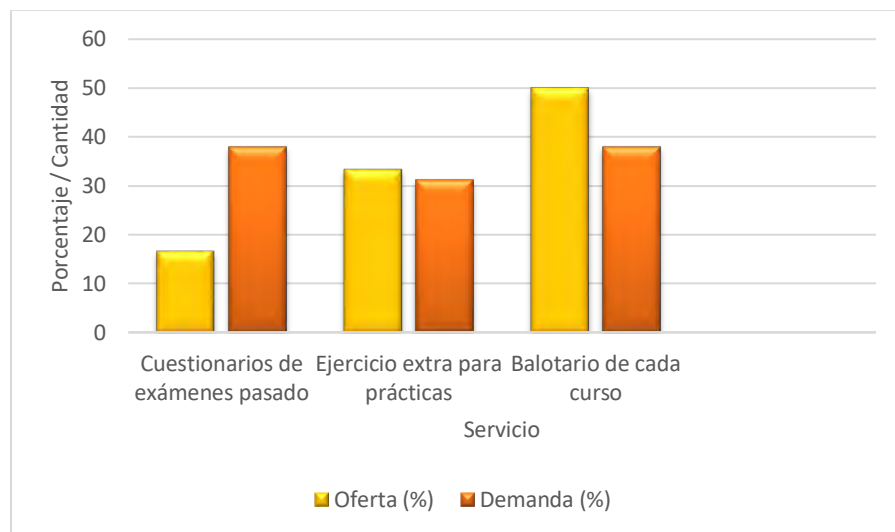
Tabla 30

Oferta y demanda de servicios académicos adicionales

Servicio	Oferta (%)	Demanda (%)
Cuestionarios de exámenes pasado	16.67	38
Ejercicio extra para prácticas	33.33	31.2
Balotario de cada curso	50	38

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

En el cuadro se muestra que los cuestionarios de exámenes pasados presentan una preferencia por el 38% de estudiantes, mientras que las academias alcanzan el 16.67%, lo que refleja un déficit en este servicio. En cuanto a los ejercicios extra para prácticas, existe un mayor equilibrio, ya que la oferta (33.33%) se aproxima a la demanda (31.2%).

Figura 33*Oferta y demanda de servicios académicos adicionales*

Nota: Elaboración propia a partir de resultados de encuestas aplicadas

El gráfico se muestra que los estudiantes prefieren principalmente cuestionarios de exámenes pasados y balotarios, mientras que las academias están más concentradas en balotarios y ejercicios extra. Se evidencia un déficit en la oferta de cuestionarios de exámenes pasados.

4.2. Discusión de la literatura

4.2.1. Comparación crítica de la literatura

Al contrastar los resultados obtenidos con los antecedentes y las bases teóricas desarrolladas en la tesis, se identifican coincidencias y discrepancias relevantes para la comprensión del mercado de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani. En relación con el estudio de Amanqui Delgado et al. (2016), cuyo trabajo concluye que la formación impartida por los colegios públicos a nivel nacional no se encuentra plenamente articulada con los requerimientos académicos de las universidades del país, se observa una correspondencia directa con los hallazgos de la presente investigación. Está limitada articulación entre la educación

secundaria y la educación superior, expuesta en el marco teórico, explica que un elevado porcentaje de estudiantes considere necesario recurrir a academias particulares como mecanismo de preparación complementaria. En efecto, el 94.2% de los encuestados manifestó requerir servicios de educación preuniversitaria para postular a las diferentes universidades, lo cual confirma empíricamente el desajuste formativo señalado por la literatura y refuerza la existencia de una demanda potencial significativa.

Desde la perspectiva de la teoría de la demanda educativa, desarrollada en el Capítulo II, este resultado evidencia que los estudiantes valoran los servicios preuniversitarios como un bien necesario para alcanzar sus objetivos de ingreso a la educación superior. Asimismo, la teoría de la oferta permite comprender que las academias privadas han surgido como respuesta a dicha necesidad, ofreciendo diversas modalidades y turnos con el propósito de captar ese segmento del mercado. Por tanto, la elevada intención de consumo identificada en el estudio se sustenta en los fundamentos teóricos previamente expuestos y no constituye un fenómeno aislado, sino parte de una tendencia estructural del sistema educativo local y nacional.

En cuanto a la viabilidad técnica y económica de implementar una nueva academia bajo una modalidad virtual, los resultados muestran una discrepancia con la investigación desarrollada por Cabrera Rosas y Portugal Flores (2021). Dicho antecedente, elaborado en un contexto de educación remota obligatoria producto de la pandemia del año 2020, concluyó que la creación de academias virtuales era económicamente viable y acorde con las preferencias de los estudiantes en ese momento. Sin embargo, el escenario actual presenta condiciones distintas. La teoría de preferencias del consumidor indica que la elección de una modalidad educativa depende de factores como la percepción de calidad, la interacción docente–estudiante y el entorno de aprendizaje. En la presente investigación, el 65.7% de los estudiantes encuestados expresó preferir

la preparación presencial, lo cual evidencia un cambio sustancial en las preferencias respecto al periodo analizado por el antecedente citado.

Esta diferencia se explica por la variación de la coyuntura social y educativa. Mientras que el estudio de Cabrera Rosas y Portugal Flores (2021) se desarrolló durante la emergencia sanitaria, cuando la virtualidad era la única alternativa disponible, la presente investigación se realiza en un contexto postpandemia, en el que las actividades educativas han retornado progresivamente a la normalidad. En consecuencia, los resultados actuales refutan la aplicabilidad directa de las conclusiones obtenidas en aquel periodo, mostrando que las condiciones que favorecieron la educación virtual fueron temporales y que, en el mercado de Sicuani durante el año 2023, la modalidad presencial es la preferida por la mayoría de los estudiantes.

Finalmente, a la luz de la teoría del aprendizaje y de la eficiencia educativa revisada en el marco teórico, la preferencia por clases presenciales sugiere que los estudiantes asocian esta modalidad con una mayor efectividad en su proceso formativo. Ello permite concluir que la implementación de nuevos servicios preuniversitarios en Sicuani debe considerar prioritariamente estrategias presenciales o mixtas, coherentes con las preferencias reveladas por los consumidores. De esta manera, la discusión confirma que los hallazgos del estudio se explican adecuadamente mediante las principales teorías y antecedentes expuestos en la tesis, y que las discrepancias observadas responden a diferencias objetivas en el contexto temporal de cada investigación.

4.2.2. Hallazgos relevantes

El 66.7% de las academias preuniversitarias que están en funcionamiento empezaron sus actividades con una inversión que supera los 30 mil soles; quiere decir que para garantizar un buen funcionamiento una persona que desea invertir en una nueva academia debe contar con ese monto.

El 83.3% de los estudiantes prefieren prepararse para postular a la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco; se puede deducir que esto sucede por la cercanía de la provincia de Canchis a la sede central de dicha Universidad.

Otro resultado importante que debe considerar un inversionista que desea fundar su propia academia es que el turno que más demanda tiene es el turno tarde, respaldado por el 100.0%, y esto puede ser explicado por el horario de la mayoría de los colegios de nivel secundario que tienen su horario por la mañana, por lo que los estudiantes tienen más tiempo libre durante la tarde.

Las academias preuniversitarias que ofrecen los servicios de preparación invierten en cada uno de sus estudiantes un promedio que supera el 30% del precio de venta del ciclo de preparación, lo que implica que sus ganancias son por lo menos del 70% del precio de venta, lo cual viene a ser bastante alto.

Otro hallazgo importante es que el 42.1% de los estudiantes prefieren matricularse en las diferentes academias preuniversitarias durante los meses de setiembre a noviembre, seguido por el 34.3% que prefieren los meses de abril a agosto, lo que implica que se debe considerar dichos meses para fundar una academia nueva en la provincia de Canchis.

Un dato importante es el nivel de ingresos de los padres de familia, que de acuerdo a los resultados de la encuesta el 34.6% tienen ingresos menores a 1000 soles por mes; sin embargo, esto no es impedimento para que los estudiantes no se matriculen a las academias preuniversitarias; por lo que se puede deducir que los padres de familia prefieren priorizar en la preparación de sus hijos para postular a las diferentes universidades.

Un dato curioso es la edad en la que deberían encontrarse los docentes de las diferentes academias, que de acuerdo al 79.6% de estudiantes, los docentes deberían tener menos de 40 años de edad para enseñar en las academias, esto se puede explicar porque los docentes más jóvenes tienen más energía o más ímpetu para hacer que las clases sean divertidas.

Un hallazgo importante es que el 48.2% de los estudiantes indicaron que sus colegios cuenta con un centro de preparación preuniversitaria debido a convenios que los colegios tienen con la academias de preparación preuniversitaria; sin embargo, ante la pregunta de preferencia para prepararse en una academia preuniversitaria el 94.2% indicaron que si estarían dispuestos en matricularse en una academia; por lo que los estudiantes prefieren prepararse en una academia diferente a las que existe en sus colegios ya sea por eficiencia o por tener contacto con otros estudiantes que son sus competidores.

4.2.3. Limitaciones de estudio

Por falta de ingresos económicos, la presente investigación solamente se realizó en la capital de la provincia de Canchis, vale decir, en el distrito de Sicuani; sin embargo, los estudiantes provienen de diferentes distritos de la provincia.

Los propietarios de las academias preuniversitarios no están necesariamente con las intenciones de brindar información exacta de sus instalaciones y ganancias por cada alumno, quienes indican que es información reservada.

Otra limitación que se presentó durante la investigación, fue con respecto a la información que se recibió de los estudiantes, quienes en su mayoría no están totalmente seguros de las carreras profesionales para las que se preparan, por lo que escogen los grupos de preparación a veces de manera aleatoria.

4.3. Conclusiones

- 1) El análisis muestra que, aunque las academias preuniversitarias de la ciudad de Sicuani hacen esfuerzos por atender a la mayor cantidad de estudiantes, todavía existe una brecha importante. La capacidad total de las academias llega a 1 440 vacantes, pero la demanda alcanza los 1 800 estudiantes, dejando sin atención a 360 jóvenes que buscan prepararse para postular. Esta brecha se debe a dos factores principales: Primero, la mayoría de academias tiene una capacidad limitada y solo unas pocas pueden recibir a grupos grandes de estudiantes. Además, los precios también influyen: mientras muchas academias manejan tarifas entre 600 y 800 soles, la mayoría de los estudiantes puede pagar menos de 600. Esto muestra que, aunque hay interés por acceder a una preparación preuniversitaria, no siempre es posible debido a restricciones económicas.
- 2) La caracterización de la oferta educativa preuniversitaria en la ciudad de Sicuani permitió identificar que las academias presentan modalidades variadas, aunque con una clara preferencia por la presencialidad. Los turnos más frecuentes son mañana y tarde, adaptándose a la disponibilidad de los estudiantes. Los precios muestran diferencias importantes entre academias, lo que refleja una oferta heterogénea y accesible para distintos niveles económicos. Asimismo, se evidenció que la mayoría cuenta con recursos educativos básicos, aunque no siempre actualizados ni suficientes. En conjunto, estos hallazgos muestran una oferta diversa, pero aún con margen para mejorar en infraestructura, materiales y estrategias de enseñanza que respondan mejor a las necesidades locales.
- 3) La demanda está compuesta mayoritariamente por jóvenes de entre 13 a 20 años de edad, con alta intención de prepararse en academia, que representa en 92%. En indicador

preferencias, se observa: Exigencia de no más de 30 alumnos por aula; disposición de pago inclinada menor a 600 soles por ciclo; preferencia marcada por la preparación para el ingreso a la Universidad Nacional de San Antonio Abad de Cusco (UNSAAC), como entidad objetivo; y por último, períodos de mayor matrícula es entre los meses setiembre y noviembre. En el indicador modalidad, predomina la presencial; en horarios, la preferencia se diversifica y no se concentra únicamente en la mañana.

- 4) La comparación realizada se desajusta en tres indicadores: Cobertura: la oferta que es de 1 440 no alcanza a la demanda 1 800 estudiantes, la brecha es mayor a 360. Horarios: la oferta se concentra en la mañana y en la tarde. Precios: dos tercios de la oferta se ubica entre 600 a 800 soles, pero el 68 % de la los alumnos tiene disponibilidad de pago menor a S/ 600. Estas diferencias, aun con una demanda altamente motivada, limitan el acceso y condicionan la eficiencia del mercado local, justificando ajustes en política de producto, precio y programación académica.

5.3. Recomendaciones

- 1) Es recomendable ampliar los servicios de las academias preuniversitarias, ofreciendo programas de preparación con alta calidad de enseñanza, ajustados a las exigencias de los estudiantes matriculados. Dichos servicios deben contemplar aspectos clave como: aulas con un máximo de 30 alumnos, docentes con experiencia comprobada y precios accesibles que garanticen el logro académico de los estudiantes.
- 2) Asimismo, se recomienda incrementar la creación de nuevas academias preuniversitarias que atiendan a los egresados de los distintos colegios de nivel secundario, brindándoles una preparación adecuada para postular e ingresar a las carreras profesionales que ofrecen tanto las universidades de la región como otras universidades del país. Estas academias deberían abarcar los cuatro grupos de preparación, de manera que se cubran todas las áreas profesionales ofrecidas en las universidades.
- 3) De igual forma, resulta necesario ampliar la oferta de servicios preuniversitarios en la provincia de Canchis, con aulas que no superen los 30 estudiantes y con propuestas educativas innovadoras. Los precios de los ciclos de preparación deberían oscilar entre S/ 600 y S/ 800, considerando que, actualmente, solo existen seis academias en funcionamiento, lo que limita las posibilidades de acceso a una mayor cantidad de jóvenes. Dado el creciente número de estudiantes en los diferentes distritos que demandan este servicio, se sugiere implementar academias preuniversitarias en los distritos con mayor población, ajustando los precios a la capacidad económica de las familias, pero asegurando una preparación de calidad que contribuya al cumplimiento de los objetivos de los estudiantes.

- 4) Finalmente, los resultados obtenidos en el análisis de la brecha entre oferta y demanda indican que es altamente recomendable establecer una nueva academia preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, capital de la provincia de Canchis, con el fin de atender a los estudiantes que no logran obtener una vacante en las academias actualmente existentes.

Bibliografía

- Alfonso. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Diccionario económico:
<https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>
- Amanqui Delgado, L. R., Banda Apricio, M., Quispe Gutierrez, V. T., & Román Aragon, H. U. (2016). *Planeamiento estratégico para el colegio Líderes*. Cusco: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Arroyo Fernandez, Y. F. (2014). *Oferta y demanda de la carrera profesional de educación física y psicomotricidad en la Región Junin*. Huancayo: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Prentice Hall.
- Cabrera Rosas, F. T., & Portugal Flores, J. L. (2021). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de una academia virtual preuniversitaria en la modalidad virtual y online*. Lima: Universidad de Lima.
- Gil, S. (06 de julio de 2015). *Economipedia*. economipedia.com:
<https://economipedia.com/definiciones/competencia.html>
- Gonzales Cueto, F. A. (2016). *Valoración social de los cursos preuniversitarios en el sistema educativo chileno*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mcgraw Hill.
- Insunza Palma, E. N. (2020). *En las sombras y sin regulación: El mercado de educación preuniversitaria en Chile*. Universidad Alberto Hurtado, Santiago.

<https://repositorio.uahurtado.cl/bitstreams/0316fe37-35d2-4fd6-bf15-f9ac456c70ef/download>

Iñauguazo Morocho, L. A. (2016). *Análisis de la oferta y demanda de pollo en el cantón pasaje a través de un modelo econométrico para el año 2013*. Machala, Ecuador: Universidad Técnica de Machala.

Jorge Pedrosa, S. (1 de Marzo de 2020). *Economipedia*. Diccionario económico: <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>

Luna Echebarria , N., & Chavez Cuba, J. E. (2015). *Propuesta de una estructura de costos y la rentabilidad de la academia Zeus Cusco, periodo 2015*. Cusco: Universidad Andina del Cusco.

Luna Echebarria, L., & Chavez Cuba, J. A. (2019). *Propuesta de una estructura de costos y la rentabilidad de la academia preuniversitaria Zeus Cusco - periodo 2015*. Cusco: Universidad Andina del Cusco.

Mankiw, N. G. (2017). *Principios de economía*. https://doi.org/https://www.academia.edu/43571264/Principios_de_Econom%C3%ADa_Mankiw_7a_ed

Manrique Távara, A. (2018). *Factores de la Educación Pre Universitaria vinculados a la formación integral de los estudiantes de nivel secundario de la educación básica regular*. Lima: Universidad Católica Sedes Sapientiae.

Mendoza, J. L. (2010). *Economía aplicada*. Lima, Callao, Perú. https://doi.org/https://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_doc/JLeonM/publ/Interiores_Economia_Aplicada.pdf

- Noa Tapara, A. (2013). *Calidad de servicio y grado de satisfacción de los estudiantes de la corporación educativa "San Ignacio de Loyola" de la ciudad de Sicuani*. Cusco: Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.
- Pedroza, J. S. (09 de octubre de 2015). *Economipedia*. economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Peiro Ucha, A. (15 de julio de 2015). *Economipedia*. economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Quiroa, M. (04 de noviembre de 2019). *Economipedia*. economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/mercado.html>
- Rojas , L. D. (2026). *Análisis Económico de la Creación de un Instituto Educativo Preuniversitario en Mendoza (Doctoral dissertation)*. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza. https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/8491/anlisis-econmico.pdf
- Salas Bustos, J. C., & Lucin Arboleda, R. J. (2013). *Evaluación de la calidad de servicio educativo para determinar el nivel de deserción estudiantil en la Unidad Educativa "Capitan Pedro Oscar Salas Bajaña"*. Guayaquil: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Vergara Dueñas, J. R. (2016). *Equidad socio-educativa en el acceso y permanencia en la universidad nacional de San Antonio Abad del Cusco 2014*. Cusco: Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco.
- Vilchez Nuñez, L. A., & Guerrero Cabrera, M. J. (2020). *Diseño de estrategias de marketing para mejorar la rentabilidad de la academia de formación universitaria Lambayeque (AFUL) en el periodo 2019-2020*. Lambayeque: Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

Zea Urviola, M. M. (2018). *Oferta y demanda de las Insituciones educactivas del nivel primario del distrito de Jose Luis Bustamante y Rivero de la Unidad de Gestión Educativa Local Arequipa Sur 2018*. Arequipa: Universidad Nacional de San Agustin.

Anexos

Análisis de mercado de servicios de educación preuniversitaria de la ciudad de Sicuani, Provincia de Cusco, 2023

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES
Problema general	objetivo general	Hipótesis general	
¿Qué características presenta la brecha entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani durante el año 2023, considerando modalidades, cobertura, turnos, precios y recursos educativos?	Describir características de la brecha existente entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, Provincia de Cusco, durante el año 2023, y determinar la magnitud de la brecha existente entre ambas.	H0: No existe una brecha significativa entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, Provincia de Cusco es insuficiente para satisfacer la demanda existente durante el año 2023. H1: existe una brecha significativa entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, Provincia de Cusco es insuficiente para satisfacer la demanda existente durante el año 2023.	1.- Mercado 2.- Oferta 3.- Demanda
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dimensiones
¿Cuáles son las características de la oferta de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, provincia de Cusco, departamento de Cusco, durante el año 2023?	Caracterizar la oferta según modalidad, turnos, precio y recursos educativos; en la ciudad de Sicuani, Provincia de Cusco, año 2023.	H0: Las academias pre universitarias en la ciudad de Sicuani no presentan diferencias principalmente por la modalidad, turnos, precios y recursos educativos durante el año 2023. H1: Las academias pre universitarias en la ciudad de Sicuani se diferencian principalmente por la modalidad, turnos, precios y recursos educativos durante el año 2023.	V1: Mercado Mercado de competencia perfecta Mercado monopolístico
¿Qué características definen la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, provincia de Cusco, departamento de Cusco, en el año 2023?	Describir las principales características de la demanda, considerando el perfil socioeconómico de los estudiantes, sus preferencias de modalidad, horario y	H0: Los estudiantes de la ciudad de Sicuani, Provincia de Cusco, Departamento de Cusco no presentan diferencias significativas respecto a modalidad, horario,	V2: Nivel de o

	materiales, así como su disposición de pago; en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco, año 2023.	materiales y limitaciones económicas para acceder a servicios de educación preuniversitaria durante el año 2023. H1: Los estudiantes de la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco presentan diferencias significativas respecto a modalidad, horario, materiales ni limitaciones económicas para acceder a servicios de educación preuniversitaria durante el año 2023.	Oferta Cantidad ofer Precio del pro ofertado
¿Qué tipo de desequilibrio existe entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani, provincia de Canchis, departamento de Cusco, durante el año 2023?	Comparar entre la oferta y la demanda de servicios educativos preuniversitarios, a partir del análisis comparativo de las modalidades, precios, cobertura, turnos y servicios complementarios; en la ciudad de Sicuani, Provincia de Canchis, Departamento de Cusco, año 2023.	H0: No existen diferencias significativas entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani durante el año 2023, en términos de modalidades, precios, cobertura, turnos y servicios complementarios. H1: Existen diferencias significativas entre la oferta y la demanda de servicios de educación preuniversitaria en la ciudad de Sicuani durante el año 2023, en términos de modalidades, precios, cobertura, turnos y servicios complementarios.	V3: Nivel de d Demanda Cantidad de la demanda Precio de la d