

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS

**“CREACIÓN DE UNA ASESORA DE VIAJES PARA PERSONAS QUE DESEAN
OBTENER BECAS SENESCYT EN EL EXTERIOR”**

PROYECTO INTEGRADOR

Previo a la titulación de:

LICENCIATURA EN TURISMO

Presentado por:

Denisse Campoverde Miranda

GUAYAQUIL – ECUADOR

2018

DEDICATORIA

A toda mi familia que siempre estuvo dándome ánimos e impulsos y que será más feliz que yo misma con este título.

A mi tutor, que siempre estuvo pendiente de mis progresos con cada emprendimiento.

Denisse Campoverde Miranda

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, ya que por su Santísima intercesión todo es posible en la vida.

A ESPOL, por ser el centro de estudios por el cual me permito superar y alcanzar el sueño de todo estudiante, el título.

A todos quienes forman parte de esta tesis, los colaboradores internos y externos sin que no habría podido culminar esta etapa.

MIL GRACIAS A TODOS!

Denisse Campoverde Miranda

DECLARACIÓN EXPRESA

“Los derechos de titularidad y explotación, nos corresponde conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; Allison Burgos, Adriana Zúñiga y damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual”.

Denisse Campoverde Miranda

EVALUADORES

Ph. D Mathias PECOT
PROFESOR TUTOR

RESUMEN

El presente estudio está desarrollado en base a una investigación, por lo tanto, este es su complemento. La movilidad estudiantil es un tema que cada vez está más presente entre los estudiantes de todo el mundo, la globalización los conecta entre sus intereses de todo ámbito y sus alcances. Los ecuatorianos cada vez están más actualizados con los temas como viajes y estudios en el exterior, sin embargo, hemos considerado que no hay del todo claridad en los procedimientos legales, financieros, visados y demás que deben darse al momento de la aplicación y los siguientes pasos.

La propuesta de este proyecto se concreta en la oferta de un servicio, dar acompañamiento y asesoría para todos los procesos previos a la aplicación de la beca y preparación del viaje ya que los problemas más notables para los estudiantes son: no tener tiempo para los procedimientos de la beca, falta de preparación para las pruebas, desconocimiento de la aplicación, entre otros. En cuanto a la validación del prototipo, las personas que formaron parte del proyecto sustentaron que la iniciativa es buena, hubo gran interés, lo cual ayudó a plantear los productos de la oferta que se plantea, resolviendo de esta forma los objetivos propuestos de la investigación y dando iniciativas como la preparación de una oficina, seguimiento hasta el retorno del estudiante y clases de coaching durante la preparación.

Como último punto, el proyecto presenta todo su análisis financiero ante la creación de una nueva empresa dentro de la ciudad, utilizando índices de rentabilidad como el TIR y VAN en una proyección de diez años, en todos los períodos el proyecto demostró ser lo suficientemente rentable y por ende es un emprendimiento viable por su baja inversión y alta demanda.

Palabras Claves: movilidad estudiantil, turismo de estudio, asesoría de viajes.

ABSTACT

The present study is developed based on a research, therefore, this is its complement. Student mobility is an issue that is increasingly present among students around the world, globalization connects them between their interests in all areas and their scope. Ecuadorians are increasingly updated with issues such as travel and study abroad, however, we have considered that there is no clarity in the legal, financial, visa and other procedures that must be given at the time of application and the following steps.

The proposal of this project is specified in the offer of a service, provide accompaniment and advice for all the processes prior to the application of the scholarship and preparation of the trip since the most notable problems for the students are: not having time for the procedures of the scholarship, lack of preparation for the tests, ignorance of the application, among others. Regarding the validation of the prototype, the people who were part of the project argued that the initiative is good, there was great interest, which helped to raise the products of the proposed offer, thus solving the proposed objectives of the research and giving initiatives such as the preparation of an office, follow-up until the student's return and coaching classes during preparation.

As a last point, the project presents all its financial analysis before the creation of a new company within the city, using profitability indexes such as the IRR and NPV in a projection of ten years, in all periods the project proved profitable enough and therefore it is a viable venture due to its low investment and high demand.

Key words: student mobility, study tourism, travel consultancy.

INDICE GENERAL

INDICE GENERAL.....	III
ABREVIATURAS.....	V
INDICE DE FIGURAS	VI
INDICE DE TABLAS.....	VII
CAPITULO 1 LA MOVILIDAD POR ESTUDIOS Y SU ENTORNO EN ECUADOR	8
Introducción	8
1.1 Dificultades del potencial becario y empresario	8
1.2 Justificación del problema: Pertinencia de la movilidad estudiantil en Ecuador	10
1.3 Objetivos del proyecto	11
1.3.1 Objetivo General	11
1.3.2 Objetivos Específicos	11
1.4 Marco teórico: Globalización y adaptabilidad del estudiante a la movilidad estudiantil	11
CAPÍTULO 2 LOS GUAYAQUILEÑOS PARTÍCIPES DE VIAJES POR BECAS	14
Metodología: Acercamientos con el público objetivo.....	14
2.1 Recolección de información bibliográfica	14
2.2 Recolección de información de campo.....	15
2.3 Data Análisis.....	16
2.4 Limitaciones y dificultades	18
CAPITULO 3 ESTUDIANTES EN EL EXTERIOR, AYUDA PRESENTE Y FUTURA	20
Resultados y Análisis.....	20
3.1 Resultados Cualitativos	20
3.1.1 Áreas de estudio poco desarrolladas: motivación para la movilidad estudiantil internacional	20
3.1.2 Siempre hay disposición de ayudar en casos futuros.....	22

3.1.3	Autoorganización en viajes hechos y positiva contratación de asesoría en caso de repetición.....	25
3.2	Propuesta: Una asesora para estudiantes que aplican a becas del Gobierno Nacional en sus viajes por estudios	27
3.2.1	Validación de la propuesta: Acercamiento de los clientes internos y externos con la asesora.....	28
3.3	Análisis Financiero	31
CAPITULO 4 MEJORA DE LAS OPORTUNIDADES PARA ESTUDIANTES		35
Conclusiones y recomendaciones		35
4.1	Conclusiones: Las ofertas de becas son atractivas, pero no del todo accesibles.....	35
4.2	Recomendaciones: Relación cliente – necesidad – oferta - cliente.	37
BIBLIOGRAFÍA		39
ANEXOS		42
ANEXO A		43
ANEXO B		43
ANEXO C.....		44
ANEXO D.....		47
ANEXO E		51
ANEXO F		52
ANEXO G.....		53
ANEXO H.....		61
ANEXO I.....		61
ANEXO J.....		62
ANEXO K.....		63
ANEXO L.....		65

ABREVIATURAS

ESPOL ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

SENESCYT SECRETARÍA DE EDUCACIÓN SUPERIOR, CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN.

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Lista de problemas para el empresario	9
Figura 2 Ingresos y egresos de la empresa	32
Figura 3 Validación por coach	47
Figura 4 Validación por graduado	48
Figura 5 Validación por estudiante	49
Figura 6 Validación por egresado	50
Figura 7 Propuesta de la oferta antes de validar	51
Figura 8 Propuesta post validación	51
Figura 9 Modelo de Negocio CANVAS.....	52
Figura 10 Foto de la data display	65
Figura 11 Mapa de codificación (una sección)	66
Figura 12 Cronograma de entrevistas	67

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales problemas del estudiante fuera del país	23
Tabla 2 Descripción de la oferta.....	32
Tabla 3 Capital de trabajo	33
Tabla 4 Lista de problemas y subproblemas.....	43
Tabla 5 Lista de soluciones.....	43
Tabla 6 Oferta de productos y precios	53
Tabla 7 Lista de egresos	53
Tabla 8 Punto de equilibrio.....	53
Tabla 9 Cálculo de sueldos año 1	54
Tabla 10 Cálculo sueldos a partir del año 2	54
Tabla 11 Capital de trabajo	55
Tabla 12 Presupuesto de inversiones	55
Tabla 13 Financiamiento	55
Tabla 14 Proyección de Ingresos	56
Tabla 15 Proyección de egresos	58
Tabla 16 Amortización.....	59
Tabla 17 Flujo de caja	60

CAPITULO 1

Introducción

A continuación se mostrarán los puntos más importantes que dan pie a esta investigación, se abarca las dificultades diversas de ambas partes, usuarios y empresa, objetivos del proyecto en base a los déficits hallados y las definiciones y teorías de los investigadores que giran en torno a este tema.

1.1 Dificultades del potencial becario y empresario

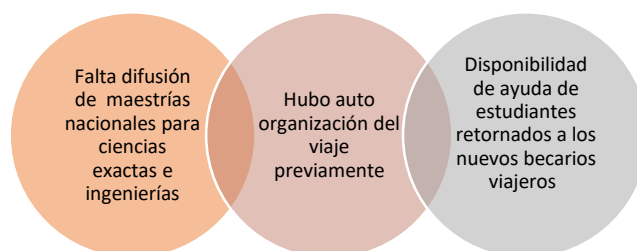
Basada en una investigación anterior acerca de los becados por el Gobierno Nacional del Ecuador y su experiencia durante su estadía en el exterior, se dio por resuelto un nuevo tópico para investigar, una incógnita o necesidad para personas que hayan tenido experiencias de estudios fuera del Ecuador, aún más para los nuevos graduados que desean salir a estudiar en el extranjero. Aunque hay estudios que indican que pueden sufrirse daños psicológicos, sociales o académicos por los cambios de instituciones educativas estos problemas no se ven sino hasta el retorno del estudiante, además mucho influyen su edad, su situación personal, y familiar. (Rumberger, 2002).

El público objetivo lo conforma la población guayaquileña, estudiantes graduados de un tercer nivel, y así mismos graduados que pretendan ser profesores de inglés en las instituciones educativas, grupos que aplican a “Programa de Becas Internacionales de Posgrado 2018” y “Becas Globo Común” en este caso como becas abiertas este año 2018, además se toma en consideración los programas que abrirán anualmente en los próximos años.

Entre los problemas comunes con el que esta población acarrea son, por ejemplo, procesos para obtención de visas, dificultades de idiomas, el no saber llenar formularios y más. Como punto adicional se cree que tener un contacto con personas que hayan pasado esta experiencia o similar ayudaría con tips, manejo económico en el exterior, contactos, y consejos en general tanto desde la realización de formularios iniciales, durante el proceso y también al retorno. Datos de índole legal o

de modo social muy necesaria que compartir para facilitar y agilizar procesos para el resto de los ciudadanos que buscan estudiar fuera del Ecuador. Pero este proyecto no puede solucionar todos los problemas al mismo tiempo por eso es importante categorizarlos. Los problemas de mayor relevancia acorde al alcance de solución del proyecto son:

Figura 1 Lista de problemas para el empresario



Fuente: Autoría propia

Es notable que hay problemas de toda índole, sin embargo, los mencionados son los que están más al alcance de este proyecto de poder solucionar:

Falta de difusión de maestrías nacionales para ciencias exactas e ingenierías; hasta hace al menos dos años, se notaba más esta falta, aunque hoy en día se han propagado más, este fue uno de los motivos principales por los que los estudiantes salían del país a estudiar fuera. Este problema es externo para la empresa, no podemos mejorarlo o controlarlo, más bien es un factor que nos ayuda a tener más estudiantes que quieren salir en búsqueda de lo que no tienen en el país.

Además éste desencadena una serie de problemas más, o podría acarrear con más problemas como: existe una deficiente preparación en materias base para este tipo de maestrías; problema bastante enlazado con una posible falta de profesores en estas áreas, ya sean particulares o públicos, maestros con los cuales los alumnos puedan desarrollar sus destrezas matemáticas y demás, quizás el campo de estudio tiene poco alcance por este motivo; de manera general este problema desencadena en una sola cosa: sentirse obligado para estudiar fuera, aunque ahora poco a poco se va abriendo campo en estas áreas dentro del país.

Autoorganización del viaje previamente: este es en realidad un problema para la empresa, ya que en un 50% estaría dispuesto a contrata una empresa que le organice el viaje y el resto opta por todo lo contrario, el problema radica en que por haber ya vivido la experiencia, ellos ya no estarían dispuestos a pagar por ser

asesorados en una experiencia parecida a la que hayan tenido problemas; sin embargo, hay personas que por el hecho de haberse auto-organizado no les fue muy bien y es el mismo hecho que genera una reacción opuesta, contratar una asesora para que esta vez colabore con los detalles que fallaron en el viaje hecho previamente.

Según la experiencia tenida y además contando con personas que ya hayan contado con esta vivencia en el pasado, recalcan que sería importante dar una asesoría para todas las etapas de viaje, desde el inicio de las inscripciones hasta el regreso y la retroalimentación de la experiencia. Significaría tener contactos que ayude en cada etapa y mantenerlos todo el tiempo posible.

Disponibilidad de ayuda de estudiantes retornados a los nuevos becarios viajeros: acarrea desde el problema anterior la necesidad de estar acompañado por alguien que haya tenido la experiencia y que se sienta identificado con el caso, que haya una conexión entre estudiantes para que uno ayude al otro y se puedan resolver problemas que puedan darse o dudas para despejar a pesar de la distancia.

Para ello el problema principal es encontrar el retornado que cuente con espacios y tiempos disponibles para atender la necesidad o ayuda requerida.

1.2 Justificación del problema: Pertinencia de la movilidad estudiantil en Ecuador

Se toma este problema tanto por su pertenencia como porque de manera personal colabora a cerrar ciclos de una investigación previa enfocada en el post-viaje. Por lo pronto en cuanto a pertinencia, el mundo se actualiza a diario y no todos los países van al mismo ritmo, entonces los estudiantes que deciden incrementar el nivel académico en el exterior deberían, acorde a nuestras ideas, tener más apoyo y accesibilidad a la información acorde al viaje, desde las reglamentaciones en el exterior hasta saber de las experiencias vividas por un viajero de iguales características.

Al ser gente joven creo que puede crearse comunidades de colaboración de información, que mejoren la experiencia de los conciudadanos.

1.3 Objetivos del proyecto

1.3.1 Objetivo General

Implementar un sistema de acompañamiento y asesoría para estudiantes viajeros que facilite la preparación de su viaje mediante cursos y reuniones que orienten la experiencia del estudiante desde su etapa de pre viaje hasta su retorno.

1.3.2 Objetivos Específicos

Este es un proyecto que se basa en tres objetivos que esperan ser desarrollados en orden acorde al avance del proyecto:

1. Detallar la necesidad real de los usuarios potenciales del proyecto.
2. Diseñar la red de servicios a ofrecer acorde a las necesidades del estudiante.
3. Desarrollar el análisis financiero de la implementación de los servicios a la venta y una página web como intermediario entre empresa y usuario.

1.4 Marco teórico: Globalización y adaptabilidad del estudiante a la movilidad estudiantil

Para desarrollar temáticas como la movilidad estudiantil y el proceso previo al viaje que se debe plantear, se ha de evocar primero el tema de globalización. Porque al igual que el término movilidad académica, o el término turismo educativo, entre todos en algo convergen acerca de la internacionalización de la educación de niveles superiores, ya sean desde la universidad hasta los doctorados.

La globalización, acorde a la definición de Knight y Wit (1999) se trata de un flujo de tecnología, conocimientos, ideas, valores que atraviesan las fronteras. Así mismo Dehesa y Krugman(2007) explican que globalización se refiere a *“proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados*

de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales". Mientras que la internacionalización de la educación superior es cómo un país responde proactivamente a las repercusiones que aquella globalización deja a su paso. Estos son conceptos distintos pero vinculados.

La movilidad estudiantil, ya sea de forma permanente o temporal es una de las tendencias de internacionalización que más auge tiene en la actualidad (Knigh, 2004); lo corrobora esta frase " encontramos que el tipo de movilidad estudiantil saliente más común es en primera medida el intercambio, seguido de las misiones académicas, las pasantías y las prácticas" (Echeverría, 2017) como referencia, en el caso de México que tuvo un incremento de casi siete mil estudiantes salientes en el período del 2010 al año 2013 acorde a la encuesta elaborada por Maldonado (2016). En este mismo caso, acorde a Gacel (2005) es junto a las instituciones afines a programas de calidad se dedican al reclutamiento y la atención de los estudiantes extranjeros, la venta de servicios educativos como cursos de educación abierta, enseñanza a distancia, cursos de idiomas extranjeros y producción de material didáctico y todo lo previamente necesario para un viaje de nivel educativo hacia un país distinto al propio.

Queda entendido que entre los principales puntos de ayuda para estos estudiantes que deben implementarse están relacionados al estudio de la segunda y hasta tercera lengua, principalmente del inglés. Echeverría (2017) vuelve a aparecer con esta frase " Para ampliar la colaboración a otros países, se recomienda fortalecer el aprendizaje de idiomas extranjeros, especialmente los niveles que se puedan alcanzar en el idioma inglés. Si el idioma persiste como una barrera la colaboración, entre instituciones superiores en Latinoamérica la movilidad académica será siempre una posibilidad para fomentar y apoyar", creo que esto conlleva al entendimiento de que se debe ayudar a los jóvenes a concretar sus metas de estudiar fuera.

Existen estudios que han analizado el desenvolvimiento de los estudiantes en el durante de su estadía en el exterior mientras acuden a sus clases, en especial cuando éstas son dictadas en idioma diferente al propio, existe uno de hace algunos años donde se corroboró que los alumnos no asimilaban de igual manera sus clases, pues no entendían el idioma hablado de

manera habitual, por ende tampoco lo escribían y dificultaban sus clases, y entonces generaba una crítica a los instructores por parte de aquellos estudiantes por cómo manejan el idioma sin importar si el estudiante capta las ideas. (Roberston, 2000). Aunque hay autores como Peterson (1999) que parece indignarse al replicar que las instituciones no pueden abrirse a estudiantes extranjeros y esperar que ellos se adapten a ese nuevo ambiente de manera rápida, ellos deben comprender que es un país con un sistema educacional diferente para el cual no experimentaron los programas adecuados. En la actualidad, acorde a Rico(2015), el flujo migratorio calificado por razones de estudio presenta dinámicas singulares y se ha ido configurando bajo lógicas, vínculos y redes propias hasta constituirse en un fenómeno característico de las sociedades contemporáneas. Los estudiantes internacionales (o internacionalmente móviles) han sido definidos por la Organización de Naciones Unidas para la Educación y la Cultura (UNESCO, por su nombre en inglés) como aquellos "estudiantes que han cruzado un límite nacional o territorial con el propósito de estudiar y se encuentran matriculados fuera de su país de origen" (UNESCO, 2007:194)

Ha de hacer conciencia que el proceso de adaptabilidad del estudiante puede ser largo o más bien muy rápido así mismo puede ser estresante y contencioso. Incrementando el nivel las pedagogías de trabajo, enseñanza y aprendizaje acorde al avance de internacionalización. Jnawali (2012) en sus estudios se ha demostrado que hay crisis en los estudiantes cuando ya comienzan su vida fuera, estos son problemas de índole interno, en su personalidad, por ejemplo, ellos se someten a estrés, presión, independencia, aislamiento del hogar, quizás aislamiento en sus nuevas clases, todo potencialmente peligroso para su tolerancia. (Snow, 2006)

CAPÍTULO 2

Metodología: Acercamientos con el público objetivo

Desde un principio al comenzar este proyecto, se consideró tomar en cuenta la información y resultados de un trabajo de investigación que va enlazado con el presente proyecto. Aquel trabajo estuvo sostenido en la misma rama de información, es decir, la movilidad estudiantil para la sociedad guayaquileña, pero enfocado en otra etapa de análisis, el post-viaje. Si bien es cierto en esta etapa el enfoque será el pre-viaje, toda la información es relevante e importante para desarrollar la investigación. En el desarrollo de la primera investigación se develaron los problemas que tuvieron los entrevistados al inicio del proceso de su beca y de su viaje, incluso hasta su estadía y su retorno al país. Es por esto que ahora se decidió tomar a profundidad este tema, tomar el problema e intentar solucionarlo.

2.1 Recolección de información bibliográfica

Como primer punto se reanalizaron las primeras entrevistas para captar las frases textuales en las que ellos se referían a los problemas previos que sufrieron o problemas que una asesora podría haber solucionado. Hubo la respectiva codificación de las entrevistas, una a una, y posteriormente se hizo un data display, es decir un solo mapa donde intervienen todos los códigos e ideas más importantes relacionadas entre sí. Seguido de esto se desarrolló una investigación de fuentes secundarias, que actualicen la información que se obtuvo en primera instancia. La investigación de fuentes secundarias tuvo data recopilada tanto de contenido gris como datos estadísticos del incremento de la movilidad en el país y en el mundo, los anuncios gubernamentales del apoyo a este tema, y la movilidad de estudiantes en el país. Estos datos fueron extraídos

de la realidad de los diarios nacionales; además de publicaciones indexadas de mayor validez.

Con el afán de continuar con datos más actualizados fue necesario encontrar estadísticas para tener un promedio de salidas de estudiantes que tienen la idea de estudiar fuera de Ecuador, siguiendo de esta forma una lógica y un modelo metodológico como el de Domínguez (2018), esto para corroborar que la fluctuación de estudiantes tienen un incremento exponencial año a año.

2.2 Recolección de información de campo

Con el objetivo de actualizar y de enfocar más las respuestas de los entrevistados más hacia la investigación, se elaboró un nuevo formulario de preguntas para desarrollar de mejor manera la fase "Pre viaje", pes es el punto esencial de operación de la asesoría, sin embargo también se tomó en cuenta la estadía y el post-viaje.

Para poder contactar a los personajes, sujetos de la investigación, consideramos a todos los usuarios del servicio, clientes internos y externos entre los cuales destacan: estudiantes egresados, graduados, profesionales con años de experiencia, estudiantes de 4to nivel retornados, y coaches. Se recurrió a enviar correos de invitación de colaboración del proyecto vía mail y grupos de Facebook de los estudiantes retornados. La mayoría los contactos que se usaron fueron de un listado de colaboradores de una universidad de la ciudad Guayaquil, que ella misma nos otorgó, además de una publicación en una página en una red social donde se pudo contactar a pocas personas que colaboren y sean de otro perfil laboral, ya que respondieron a una publicación en Facebook, y una pequeña población fue contactada por el método de bola de nieve.

En síntesis, las herramientas de investigación utilizadas fueron tres:

- Investigación bibliográfica
- Entrevista a profundidad
- Las frases de Rotter

Las mismas que estuvieron dentro del análisis de la metodología de la investigación, que ahora serán nombradas por la similitud del proceso que llevó a cabo esta investigación. Así como lo nombra Sampieri (2006): las fases de la investigación ya sea cualitativa como cuantitativa son similares y son los siguientes:

“a) Llevan a cabo observación y evaluación de fenómenos.

b) Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas.

c) Prueban y demuestran el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento.

d) Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.

e) Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar, y hasta generar nuevas ideas”.

Así es como surgen las propuestas y ofertas de este proyecto.

Así puede compararse este estudio con la metodología de un estudio que elaboró Palma (2013) donde también analiza la oferta de movilidad estudiantil en Iberoamérica, y compara la misma con la necesidad y el interés de los estudiantes de tercer nivel de estudios, de lo cual nació un programa de colaboración multilateral entre universidades, el cual llamaron PIMA, es similar a la red que le gustaría a la autora del proyecto se cree al cabo de unos años luego de su apertura, además este programa ayuda que el estudiante tenga un reconocimiento de sus estudios proveniente de la universidad que visite.

2.3 Data Análisis

Las entrevistas fueron semiestructuradas, de las cuales hubo un análisis del discurso, pues oración por oración se interpretó y luego hubo una relación común. Hubo quince entrevistas que necesitaron reanalizarse desde este enfoque de “pre viaje” y hubo nueve nuevas entrevistas que se tuvo que interrelacionar con las que ya existían. se analizaron mediante palabras claves y repetitivas y finalmente se obtienen ideas claras de los estudiantes y su extracto del viaje. Se codificaron las frases más relevantes por separado por

cada una de las autoras de este proyecto y luego se enlazaron ideas que concreten los resultados, se compararon los códigos y se los enlazó entre sí en mapas conceptuales formando de esta forma la data display. Esta es la esencia de la formulación de los resultados que finalmente responden a la solución o la oferta de los problemas o necesidad de los estudiantes y profesionales a los que se entrevistó.

Las entrevistas de profundidad son la base del desarrollo del proyecto, éstas dan la apertura al conocimiento de la necesidad del cliente o usuario. Simultáneamente se desarrolló el sistema de frases por completar en el que Calzada (2004) señala que un iniciador de esto Rotter y Willerman (Rotter, 1951) aunque su sistema era de 40 frases y en este estudio sólo se han propuesto 25, su sistema de agrupación y codificación es similar. Las categorías de agrupación son tres:

- Respuestas positivas
- Respuestas neutrales
- Respuestas negativas

Las respuestas no consideran el tiempo, al menos en este caso no tiene mayor incidencia el tiempo de respuesta que se toma, sino lo que expresa, el sentimiento y la calidad de gusto o disgusto para el entrevistado.

Se consideraron las 25 oraciones porque al inicio de la entrevista se agruparon las preguntas por fase del viaje, preparación del viaje o pre-viaje, la estadía o durante el viaje, y finalmente el retorno o etapa de reincorporación, además estas frases se aplicarían luego de la entrevista regular. La mayoría de los entrevistados preguntaba antes de realizar el encuentro cuánto tiempo tomaría aproximadamente y expresaban su tiempo disponible, la mayoría de entrevistados tenían altos cargo o muchas responsabilidades todo el tiempo. Quizás esto podría considerarse como un obstáculo en la obtención de información o en la calidad de esta, porque pudo limitarse la entrevista por cuestión tiempo.

Es visible que no hubo una toma de muestra matemática, sino que hubo una selección de personas por conveniencia, ya que se acudió a grupos donde estaban conglomerados este público objetivo. Mas bien a la persona que estuvo

predispuesta a colaborar fue contada para participar. El número total de entrevistados fueron veinticuatro. Estas personas resolvieron tanto la entrevista semiestructurada como las frases de Rotter. Gracias al análisis de discurso realizado, la codificación fue elaborada con mayor acierto y acercamiento a las ideas expresadas, que fueron sintetizadas en mapas conceptuales.

2.4 Limitaciones y dificultades:

Las principales limitaciones de la investigación se dan por la dificultad de contactar y lograr una reunión con los entrevistados, se considera que es la parte más compleja ya que no depende del escritor sino de poner ambas partes en común. En algunos casos tuvo que lidiarse con entrevistas muy cortas, o en otros casos entrevistas muy largas pero con poca información útil, lo cual es apenas notorio luego de todo el tiempo de transcripción de la entrevista.

Las dificultades surgen a partir de poner una fecha y lugar de acuerdo, además que varias citas cambiaron de hora, o fecha a último momento.

También hubo personas no dispuestas a colaborar aun comentando la importancia del estudio, por lo que se considera que el número de entrevistas fue muy bajo en comparación a lo que se esperaba.

Otra dificultad que se presentó fue en la organización interna como proyecto, ya que algunas partes de este escrito eran requeridas o necesitaban ser presentadas no en un orden lógico, por lo que tuvo que suponer algunas partes y luego reconsiderarlas.

El hecho de compartir la codificación entre dos personas complicó el momento de unir la información, puesto que además de la creadora hubo una persona que dio su colaboración en la parte de las entrevistas, como entrevistadora. Para obtener un solo resultado, ya que esto conlleva largos rato de conversación hasta tener un punto de opinión en común.

Además, resultó incómodo pedir ayuda a las mismas personas más de una vez, es decir, que en el primer contacto previo a la entrevista estaba bien, luego la cita, luego la revisión de la transcripción y finalmente para la validación fue

complicado que los entrevistados quieran seguir brindando su tiempo e información a esta investigación, ya que algunos se negaron.

Una limitación que se escapa de las manos de las personas que intervienen de forma directa en el proyecto, es la oferta que da el Gobierno a la población, es decir, si este ente decide cortar estas becas, la empresa debería buscar otra rama dentro del negocio y cambiar definitivamente su público objetivo, puesto que éste desaparecería.

CAPITULO 3

Resultados y Análisis

El análisis de entrevistas ayudó a corroborar si los guayaquileños realmente necesitarían un asesor de viajes para llevar a cabo las becas a las que estuvieron inscritos y el Gobierno Nacional del Ecuador les otorgó. Aunque para la mayoría de entrevistados el haber tomado esta oportunidad les cambió la vida, en la mayoría de los casos para bien, así mismo gran parte de los participantes no repetiría esta experiencia desde 0 nuevamente. Entre los puntos más destacados:

3.1 Resultados Cualitativos

En base a la investigación de campo más la bibliográfica, rescatan tres conclusiones importantes que posteriormente, definen la oferta y sus características.

3.1.1 Áreas de estudio poco desarrolladas: motivación para la movilidad estudiantil internacional

De los entrevistados que colaboraron con este proyecto en su mayoría son parte del personal educador de una universidad de Guayaquil, el común denominador entre los personajes que hicieron sus carreras en los últimos años se debe a que el Gobierno comenzó a requerir de manera obligatoria que los profesores de tercer nivel obtengan por lo menos un título de Ph.D. o su equivalente. La Ley Orgánica de Educación Superior dio de plazo siete años a las universidades para que sus profesores titulares tengan un título de este nivel. (El Universo, 2017) Hasta el año 2017, en esta misma universidad un diario obtuvo cifras de la situación de sus profesores en cuanto a su nivel académico, donde más del 50% ya sea como profesores titulares o auxiliares ya cuentan con un título Ph.D. (El Universo 2017). En el campo de las ciencias exactas el Ecuador está falto de su desarrollo, los estudiantes que desean estudiar física, química, estadística o matemática “Hay mucha necesidad de ciencia aquí en el país, quizás en economía o administración quizás sería más fácil encontrar trabajo. Las ciencias duras son muy

apetecidas al menos en las universidades, hay mucha necesidad de ciencia aquí en el Ecuador.” Entrevistado 1

“Salir porque aquí no había una maestría en ciencias en ingeniería mecánica, empezando por ahí, y porque siempre estuve motivado por mi papá que siempre me pidió que lo haga, que salga.” Entrevistado 2

“Es que la mayor cantidad de doctorados o estudios doctorales que uno hace afuera es porque en realidad todavía no podemos dictarlos acá. Entonces, había muchos motivos por los que... Hasta el momento, por ejemplo, a nivel nacional hay más doctorados en Ciencias Sociales, en Economía, pero PhDs en Ciencias Técnicas o Ciencias Duras no hay muchos. Entonces, me tocó como que obligado salir, no me quedaba de otra.” Entrevistado 3

En opinión personal, cuando una persona nunca ha tenido planteado salir de su país de origen por causa de estudios donde tenga que vivir afuera por más de 2 años, donde en algunos casos ha tocado dejar a la familia o en el mejor de los casos movilizarse con ella, puede ser una experiencia bastante agobiante para el viajero, el cual tiene que costear su vida fuera mientras estudia, pero sin percibir un sueldo como quizás ya estaba acostumbrado antes. Una asesoría previa a los viajes podría ayudar a hacer trámites para que las instituciones que intervengan en la beca colaboren económicamente al estudiante o para una preparación emocional o psicológica para la familia, así mismo en el mejor de los casos para poder conseguir algún tipo de financiamiento durante la estadía y suplir con las necesidades del estudiante y de su familia.

La expansión de la economía registrada en los últimos 20 años, sobre todo en las áreas de la información y la comunicación, ha requerido una gran cantidad de nuevos conocimientos. Como en el presente estudio se presenta, los campos de conocimiento se han expandido lo cual se traduce en la población que está cursando estudios o lo hará en el futuro, deberá estar más preparado. Así mismo lo señala Zúñiga (2009), que explica que se ha extendido la demanda del personal calificado donde indica que en su mayoría son investigadores e ingenieros. En el caso de Ecuador es similar, por pedidos estatales a los profesionales se les exigen mayor nivel de educación y desde hace algunos años atrás los educadores están en la obligación de adquirir mayor cantidad de títulos. Así mismo existe la necesidad de personal calificado en las distintas áreas de tecnología de punta en los países industrializados y también en los subdesarrollados, por lo mismo es que se da

apertura e integración internacional de los mercados, en donde científicos y técnicos altamente especializados han registrado una alta movilidad internacional (Reporte Saraswati, 2005). En este contexto, la movilidad estudiantil es impulsada de manera significativa, principalmente por los países desarrollados, ya que representa un potencial importante para equilibrar el mercado de trabajo en las áreas de la ciencia y la tecnología.

Según Saraswati (2005) elaboró un reporte donde da indicios de cómo será el futuro en el ámbito de la movilidad entre profesionales, donde en décadas futuras se dice que el envejecimiento de los investigadores e ingenieros provocará mayor demanda en décadas futuras; el incremento en las inversiones en investigación y desarrollo de los países emergentes y desarrollados; la disminución de la formación de recursos humanos en ciencias e ingenierías; el reforzamiento de la movilidad internacional a través de la firma de convenios de cooperación internacional; y la incentivación de la internacionalización de la educación superior; impulsarán de manera importante la movilidad internacional de estudiantes, investigadores e ingenieros como desde ya se viene dando.

En esta situación los países del mundo buscan implementar acciones en el sector social en la educación y científico desde la investigación. Así mismo se resalta el caso mexicano, está modificando las estructuras de la educación superior, entre los que destacan la modernización de su infraestructura, la flexibilización y acreditación de los planes de estudio y la formación de recursos humanos —profesores y estudiantes—, este último a través del impulso de la movilidad internacional (Didou, S., 2006). Como punto que llama la atención, México está dentro del listado de los países receptores de los estudiantes que inician su vida educativa en el exterior, quizás no en maestrías o masterados pero si en intercambios que en algunos casos son los impulsos para viajes de mayor preparación en la vida de los estudiantes.

3.1.2 Siempre hay disposición de ayudar en casos futuros

Por solidaridad, quizás por el cariño de profesor-alumno o por simple buena intención muchos de los ahora ya retornados estaría dispuestos a ayudar con tips, consejos, procedimientos a los que intentan salir por sus becas en la actualidad. Estos

consejos de los que pueden enlistarse y hacer contactos con estas personas por una asesoría gratuita pero bastante significativa para el viaje del estudiante.

“...actualmente si a mí me preguntan y yo prácticamente soy un asesor que luego les explico lo que hay que hacer, pero cuando yo estuve haciendo mi trámite, no existía ningún asesor o si existía no me enteré.” Entrevistado 3

Es decir que entre los problemas más comunes destacamos:

Tabla 1 Principales problemas del estudiante fuera del país

Antes	Durante	Después
Experiencias previas de otros	Tener un apoyo económico mediante ayudantías con profesores o de gestión.	El trámite del regreso para traer cosas del exterior
Petición de ayuda económica y procesos de quien otorga la beca	Acoplarse al cumplimiento de responsabilidades que corresponden al diario vivir: sacar una cuenta de banco, conocer el transporte público, etc.	La readaptación al país de origen (Ecuador)

Fuente: Autoría propia

Como se puede ver algunos de los problemas de los estudiantes salen de las manos de cualquier asesor, como lo es pedir resguardo a la organización ya que en su manejo interno no puede intervenir otra empresa a menos que ellos mismos la contraten. El abogar por el estudiante para que elabore actividades extracurriculares tampoco lo hace un asesor, pero quizás en la búsqueda de oportunidades y revisión de requisitos sí puede colaborar, mas todo depende de la organización.

El regreso puede ser un lío, y en las entrevistas ya se ha visto sobre todo luego de los doctorados donde se pasa más tiempo fuera a diferencia de un masterado, pero para eso si puede existir una red de ayuda para el estudiante o personas en general.

Los entrevistados de este proyecto fueron en mayor porcentaje profesores, como ya se ha dicho, donde ellos ya sea por empatía o solidaridad decían que estaban muy de acuerdo y seguros de querer ayudar a los estudiantes, jóvenes o personas en general que quieran salir del país por estudios para que estas personas tengan mayor seguridad y confianza en su viaje y no sufran por detalles como los que estos profesionales han pasado.

Es muy necesario tener una preparación previa al viaje, en todas las áreas posibles. En el estudio de Zúñiga explica que al menos una tercera parte de sus sujetos de estudios no se sentían preparados para su viaje y que el idioma fue una dificultad que tuvo repercusiones en el ámbito educativo, profesional y social. Sin embargo, en el presente estudio se destaca que el idioma no fue una gran dificultad para nuestros entrevistados. En el plano social, las dificultades de expresión oral provocaron que la comunicación y el contacto con estudiantes nativos fueran reducidos, así como con los profesores. Ante esta situación, los encuestados tendieron a formar redes con los compatriotas que se encontraban realizando una estancia académica en la misma universidad, o con estudiantes de otros países con los cuales podían comunicarse con mayor facilidad en otro idioma, generalmente en inglés por medio de redes sociales. Lo cual, si coincide con los entrevistados en el caso de Guayaquil, donde el idioma que más utilizaban los retornados era el inglés y que buscaron formar alianzas con estudiantes con los cuales tenían mejor comunicación en la misma situación de exilio.

Las becas cuentan como acciones individuales donde se prepara una propuesta con el fin de obtener habilidades y conocimientos especializados donde el resultado final esté enmarcado por un experto con autonomía en su área. Saraswati (2005) Por lo mismo la asesoría o el recuento de la experiencia de alguien en una situación similar en el pasado sería previo al viaje. Las personas o estudiantes que retornan vuelven con ideas frescas y renovadas, todo lo sucedido sirvió de aprendizaje, pudieron evitar problemas de haber sabido un poco más antes del viaje, y ahora como profesores intentarían evitarles las mismas trabas a sus estudiantes.

3.1.3 Autoorganización en viajes hechos y positiva contratación de asesoría en caso de repetición

Los entrevistados que se tomaron de muestra en este trabajo son personas de todas las edades, desde los que salieron del Ecuador en la década de los 80's hasta los que han regresado apenas un mes antes de la entrevista. En los casos que constan haber pasado hace más años, las personas coinciden que en esos tiempos no había organizaciones o empresas que te ayuden a organizar el viaje como lo hacen ahora, o que gracias a las becas recibidas tuvieron la ayuda. Sin embargo, si se les planteara en la actualidad ejercer su viaje nuevamente, algunos han afirmado que sí, muy probablemente contratarían a un asesor. Aunque algunos de los participantes en las entrevistas afirmaron que recibieron asesoría durante el previaje, una cantidad considerable manifestó haber sentido la necesidad de una asesoría más bien en el postviaje para reacoplarse al país de origen. Si bien las instituciones que brindan asesorías con la finalidad de orientar a sujetos que están por realizar un viaje de estudios anteriormente eran escasas y en la actualidad podemos contar con la existencia de un mayor número de estas; aún en la actualidad no existen organizaciones que brinden asesoría y ayuda a personas que habiendo realizado un viaje de estudios deben retornar a su país de origen.

“también por el patrocinio de LASPAU, entonces ya no tienes que estar llevando carta de recomendación, cuando LASPAU te selecciona LASPAU está seguro en gran porcentaje que ese estudiante va a tener éxito, entonces esa es la garantía de esta organización.” Entrevistado 1

“Uno no sabe lo que tiene que hacer. Senescyt ahora es algo como que más generalizado, pero inclusive ahora los estudiantes o los futuros estudiantes que quieren hacer un postgrado necesitan asesoría sobre cómo aplicar a la beca y no es la única beca que existe, o sea, hay un montón de becas que la gente no sabe. Hay gente o los seres humanos necesitan una asesoría de algo que no saben. No saben cómo aplicar a la beca, no saben qué les da la beca, no saben ni siquiera qué es una beca”. Entrevistado 3

“...es que es un proceso largo. Con decirle que la beca yo la obtengo en diciembre del 2012, pero el proceso de aplicación comenzó en enero del 2012 y me voy en septiembre de 2013. Entonces, estamos hablando de que aproximadamente entre año y medio peleando entre becas, aceptación de universidad y todo. Es un proceso largo y mientras tanto seguía trabajando, entonces el tiempo no hay cuando

uno trabaja. Uno está ocho horas trabajando o más a veces, y a veces hay que pensar que hay que aplicar a la beca, que hay que preparar documentos, que hay que preparar inglés, que hay que preparar examen de ingreso a la universidad, que la entrevista, que la hoja de vida, que motivation letter y todas esas cosas que piden las universidades. Entonces, fue un trabajo duro. Legalmente nadie me guió, nadie estuvo ahí, era un trabajo que tenía que hacerlo yo..” Entrevistado 3

Y aunque la menor parte de los entrevistados recibieron ayuda, no por asesores sino por fundaciones, y todo les fue bien, a la otra parte de los estudiantes que fueron de forma independiente si se les presentaron algunas complicaciones, no sólo al momento de ir, sino de volver al país. Entre las complicaciones al adaptarse al país de destino se sumaba el hecho de que para algunos el viaje representaba su primera vez viviendo de manera independiente en un país que no es el propio. Para muchos de ello, el proceso de adaptación fue un proceso duro, de la misma forma que la readaptación al retorno al Ecuador.

“Al inicio uno no sabe en realidad qué está haciendo allá y si es doctorado es peor porque ni siquiera hay cursos(...) La primera semana fue terrible.” Entrevistado 3

“Espol me daba una ayuda económica, eso si, el proceso de retorno fue bastante complejo porque había traer todo el menaje de casa.” Entrevistado 2

Pocos fueron los entrevistados que afirmaron haber contado con asesoría especializada al momento de preparar sus viajes al extranjero. La mayor parte de los participantes en la investigación confirmaron la necesidad de un servicio de asesoría para la organización de estos periplos con motivaciones de estudios; además, no pocos aseguraron encontrarse dispuestos a contratar el servicio en el caso hipotético de tener que volver a realizar un viaje de esta índole. Asesoría que, según los entrevistados, no solo es necesaria para la preparación del viaje, sino también durante la estadía y sobre todo al retorno.

De acuerdo con Teichler (1996) en un estudio desarrollado en estudiantes participantes del programa ERASMUS, el 39% de estos estudiantes afirmó haber participado en cursos preparatorios de tipo obligatorio para el período de estudios en el extranjero, un 19% en cursos preparatorios opcionales y apenas un 7% admitió haber realizado su experiencia sin ningún tipo de preparación previa. Si bien el tipo de investigación desarrollada en el presente proyecto es cualitativo y por tanto no se buscó representatividad en la muestra, las cifras presentadas por el anteriormente mencionado estudio contrastan con los resultados pues pocos fueron los

entrevistados que afirmaron haber recibido ayuda adecuada en el pre-viaje. Si en algo concuerdan ambos estudios es en la necesidad de mejora en la asesoría de viaje brindada a los estudiantes.

Un porcentaje considerable de los estudiantes entrevistados han viajado al menos dos veces por motivos educativos al exterior, algunos de ellos repitiendo el lugar y la universidad, lo destacan como una experiencia increíble, aunque todos al final son claros al decir que no se quedarían.

3.2 Propuesta: Una asesora para estudiantes que aplican a becas del Gobierno Nacional en sus viajes por estudios

La oferta de la empresa es el asesoramiento y acompañamiento de todos los interesados en obtener una beca gubernamental, el enfoque principal u objetivo alcanzar es tener más postulantes que se interesen en becas para salir del país, puesto que, con ellos, se incrementa la venta de los diferentes servicios a ofrecer, consta de 3 productos principales.

El primer producto, es relevante a los requisitos legales y procesos de postulación, esto aglomera un conjunto de servicios como: selección de la beca online, aplicación de la misma, selección de universidades y centros de estudios fuera o dentro del país, reunión de requisitos acorde a la universidad, preparación para prueba de aptitudes académicas SENESCYT, preparación para la entrevista, encuentros con personas de estas experiencias, aplicación de la visa y descuentos para cursos de inglés si alguien considera prepararse en el idioma antes del viaje o necesita un certificado.

Tanto temas como el curso de inglés como preparación para pruebas aptitudinales son parte de las alianzas que esta empresa mantendrá con otras empresas reconocidas, ya que al ser una nueva marca, el mérito de las otras compañías atraerán los clientes, el primer asociado es el curso de inglés que brinda el Centro Ecuatoriano Norteamericano, su nivel de estudios es fuerte y una gran fortaleza es que sus módulos duran solamente un mes, por ende pueden prepararse estudiantes con corto tiempo de anticipación. Por otro lado, para las pruebas aptitudinales la alianza será con el Centro de Nivelación APOL, es la marca más reconocida de centro que nivela estudiantes de colegio y universitarios que deben registrarse a las pruebas de la SENESCYT. Además, el grupo de experiencias que dará charla a los postulantes se trata de un grupo de tres estudiantes

retornados, que tomaron becas del Gobierno para hacer sus estudios de cuarto nivel fuera del país, ellos se reunirán con los interesados y un coach en dos charlas anuales, acorde a cada convocatoria, sin embargo, si algún cliente solicita charlas adicionales, también las podrá tener.

El segundo producto es referente al tema de la estadía y convivencia en el exterior. En conseguir un lugar de hospedaje, en contactar con los consulados para facilitar la vida del estudiante que se convierte en visitante en un país ajeno, continuar con el club de experiencias, pero mejor aún con personas que hayan visitado el mismo sitio o que en ese momento se encuentren cursando sus estudios o pasantías, establecer contactos con los departamentos académicos de las universidades que colaboren a conseguir algún tipo de ayuda para los estudiantes enviados por nosotros, ejemplo ser ayudante académico o de investigación como ya sucede en las universidades nacionales.

La comunicación para estos servicios será por larga distancia, el gran beneficio del estudiante es que se sentirá acompañado y apoyado, además si tiene alguna duda ya tendrá contactos de ayuda que lo apoyen a resolver cualquier problema, se estima que la empresa tenga comunicación al menos cada quince días con el estudiante, al menos en su etapa de acople, luego de esto la empresa lo hará semestralmente.

El tercer y último producto, es la venta del seguro de viaje, requisito para todo tipo de viaje por estudios, esta será una alianza con los seguros de MAPFRE.

La oferta está elaborada con el público objetivo de los estudiantes que desean salir, sin embargo, para los próximos años se espera ampliar la oferta a becas privada y de otras instituciones, ya que, según números y cifras, cada vez hay más estudiantes con el afán de estudiar fuera pero así mismo el Gobierno Nacional cada vez recorta más los presupuestos. Se espera que a futuro los convenios puedan ser directos con las universidades y para todo tipo de beca, además de especializarnos en movilidad de estudiantes también abrir campos de pasantías y Work and Travel.

3.2.1 Validación de la propuesta: Acercamiento de los clientes internos y externos con la asesora

Para la validación de la propuesta se buscó a jóvenes que estén cursando los últimos niveles de su carrera, graduados, egresados, profesionales, donde luego de leer la

propuesta de este proyecto, responda una escala de Likert que se utilizó para la evaluación de este. (Ver documento modelo y respuestas en Anexos).

Los estudiantes egresados y graduados entrevistados, ninguno de ellos ha salido del país por motivo de estudios dieron esta respuesta ya analizada de manera global.

La primera pregunta era acerca de su estado, del cual constan:

- 2 graduados
- 1 egresado
- 2 estudiantes de tercer nivel en el término medio de su carrera
- 4 profesionales

A continuación se muestra la validación de la propuesta desde la perspectiva de cada público en el orden señalado en la lista anterior.

Se toman a los graduados y egresados como primera opción de público objetivo, por eso se llevó hasta ellos la entrevista, puesto que ellos son los que entran en la duda de si empezar a trabajar o continuar estudiando luego de terminar su carrera universitaria. Por lo consiguiente y con un motivo similar se envió el formulario para actuales estudiantes, intentando descifrar las tendencias futuras, y vale recalcar que cada estudiante es de carreras diferentes y de diferentes universidades de Guayaquil. Del grupo de profesionales, constan un retornado, un coach, uno que hizo una maestría nacional SENESCYT, y un profesional que ha ejercido sin ningún tipo de beca o de estudio de 4to nivel.

Las respuestas de la segunda pregunta, era acerca de su nivel de interés en este tema:

- Hubo cuatro respuestas en un nivel de interés “alto”, lo cual significa la mitad del total de personas consideradas en esta validación, las personas que marcaron esta respuesta son principalmente el coach, el graduado, un profesional y un estudiante. Es decir, una persona de cada grupo por ende podemos notar que no hay un grupo definido de mayor interés que otros, sin importar la edad, sexo, o nivel socioeconómico o educativo.
- Hubo tres respuestas de interés medio pues personas explican que en su área de estudio no les es posible salir a estudiar fuera por medio de una beca del Gobierno, o que por su edad y estado de familia ya no se antojarían salir del país, y otros porque ya han vivido la experiencia, en el caso de los retornados.

- Como última opción hubo un profesional que dijo sentir nada de interés en este negocio ya que jamás haría un préstamo o buscaría una deuda con el Gobierno nacional, aunque claro que le gustaría estudiar fuera del Ecuador y luego volver.

En la escala de Likert, se dieron las siguientes respuestas:

- La propuesta es útil, esta respuesta fue señalada como muy de acuerdo para la mayoría de los que respondieron, sin embargo, también se seleccionó “de acuerdo” tan solo por dos personas, lo cual significa que aunque las personas no harían el viaje por diferentes factores, y por ende no contratarían o se asociarían a la empresa, consideran que es útil lanzar estas propuestas desde una perspectiva objetiva.
- La propuesta es factible, opción que la mayoría consideró que están de acuerdo, ya que consideran que la población prefiere muchas veces tomar la iniciativa propia, sin embargo, señalan lo valioso que es estar encaminado en un proceso largo y tedioso como este.
- Al evaluar si la propuesta estaba basada en una investigación, algunos aseveraron que sí, están de acuerdo, otros que estuvieron indecisos, ya que no tenían toda la información al momento de responder, sin embargo, luego de responder entendieron y dijeron que eso era lo importante, tener información real acerca del tema para poder compararlo con la oferta propuesta. La mayoría estuvo o se mostró indeciso en esa respuesta.
- El siguiente enunciado se refería acerca de si el proyecto brinda aportes para la sociedad, con respuestas alentadoras, que se dividían entre “muy de acuerdo” y “de acuerdo”, significa que la sociedad nota los cambios de promover y generar viajes para estudiar, ya sea dentro o fuera de la nación donde viven.
- El último enunciado que se consideró importante evaluar, fue si el proyecto resulta atractivo para los ciudadanos ecuatorianos, las respuestas de nuevo fueron buenas, se señalan mayorías de respuestas en estar de acuerdo, y un “muy de acuerdo” quizás porque la persona que lo señaló es del área de estudios que más oferta en becas tiene en el país, además también indican que sería importante tener un centro de motivación para no perder el interés en el proceso.

A continuación, se mostrará un conglomerado del análisis de las respuestas que dieron los interesados para acercarnos más a la realidad de cada uno de los actores,

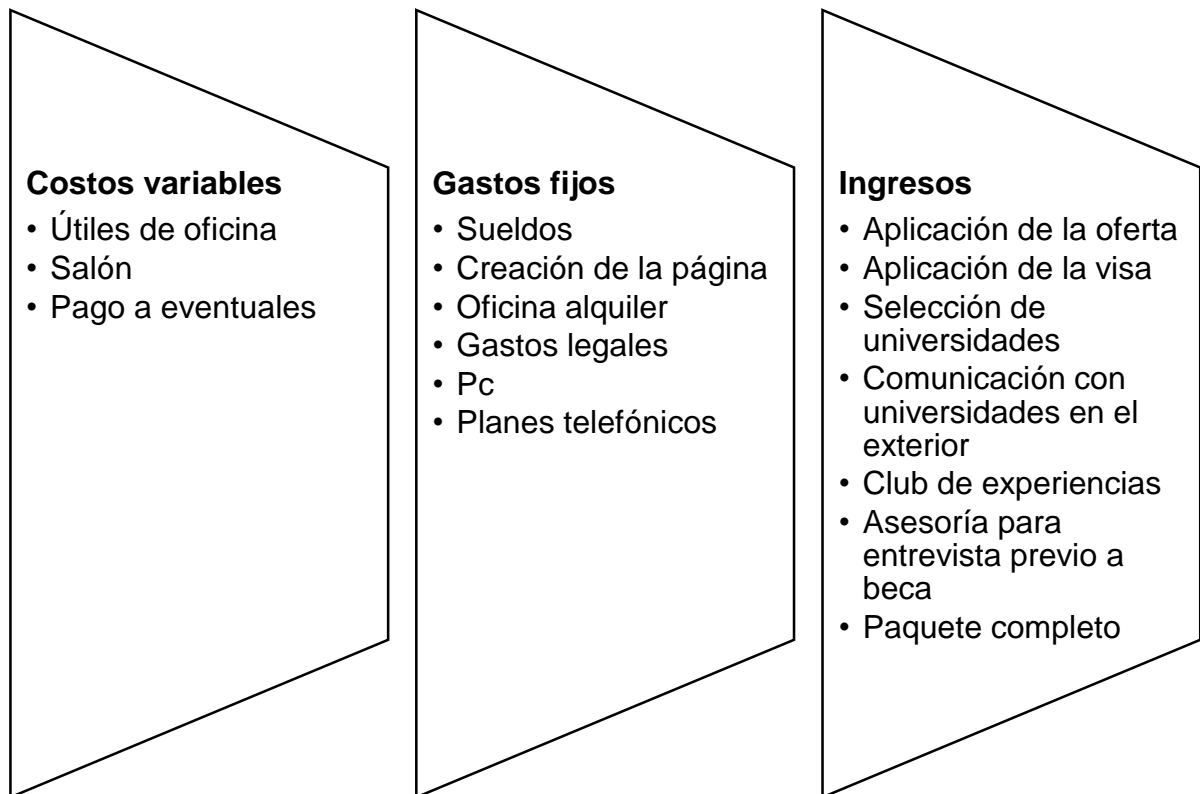
estas preguntas variaban acorde a la situación de cada participante (Revisar Anexos).

- Hay personas que nunca aplicarían por un crédito
- Uno de los intereses más grandes de las personas profesionales para salir del país, son los cursos de inglés que puedan ofrecerse.
- Las personas se muestran interesadas en al menos uno o dos servicios de la oferta de la propuesta presentada
- No dudarían en tener el servicio de coaching, siente que sería un buen complemento para facilitar el proceso y hacerlo más ameno.
- Uno de los principales intereses sería el contacto directo con las universidades en el exterior, para hacer más confiable el proceso y asesoría legal.
- Les gustaría ver la oferta detallada de la oferta.
- Sería buena opción asociarse a fundaciones o sociedades que provoquen una disminución de precios en la oferta de los servicios.
- Existe la opción de más bien no tomar las clases de coaching y tomar clases que refuercen el idioma extranjero en el país de visita.
- A personas les agrada que se amplíen los servicios y se venda algo similar a los programas de Work and Travel, además de ampliar los horizontes no sólo a Usa, sino llegar a países asiáticos, oceánicos, europeos, entre otros.
- La compra de los servicios depende del precio, pero también mucho de la atención, prefieren lugares que poder visitar, una oficina de preferencia antes que una empresa que solo funcione de manera online.
- No siempre se ve esencial la contratación del coaching, pero sería importante incluir para tener exclusividad entre los clientes.
- Desde las herramientas de Coaching es posible ayudar al aspirante a tomar una mejor decisión sobre la carrera que tomaría fuera del país, motivación para terminar la carrera dentro de un plazo definido, ayuda en la planificación, resolver conflictos que perciba como impedimentos para realizar el viaje.
- Los temas que trataría el coach serían: Toma de decisiones, adaptación previa al cambio de país, planificación de metas sobre el proceso, motivación.

3.3 Análisis Financiero

La empresa ha considerado manejar una página web, tener un pequeño espacio en una oficina compartida y tener asociaciones en marketing, aseguradora de viajes, cursos de inglés y cursos de nivelación en matemática, lengua y pruebas aptitudinales. Como ingresos y egresos de la empresa se enlistan las siguientes cuentas:

Figura 2 Ingresos y egresos de la empresa



Fuente: Autoría propia

La lista de servicio que se ofrecen y su costo es el siguiente:

Tabla 2 Descripción de la oferta

PRODUCTOS	PRECIO
Aplicación de la oferta	\$ 75.00
Aplicación de la visa	\$ 95.00
Selección de universidades	\$ 100.00
Comunicación con universidades en el exterior	\$ 90.00
Club de experiencias	\$ 120.00
Asesoría para entrevista previo a beca	\$ 45.00

Paquete completo	\$ 475.00
------------------	-----------

Fuente: Autoría propia

Estos son los rubros que generarían ingresos directos a la empresa, sin embargo, en el convenio y las alianzas con aseguradoras y cursos se espera comisionen un porcentaje post venta en la empresa.

Lo cual para nuestro punto de equilibrio equivale a la venta de entre 3 y 5 servicios de cada producto. (Ver detalle en Anexos)

Se estima que el primer año se tengan ventas aproximadas de \$16,000 sin embargo aún a eso se le hacen los descuentos y beneficios de los trabajadores, por ende, el beneficio real luego de todos los descuentos y gastos son aproximadamente \$2800. (Ver en Anexos)

La inversión para la implementación del negocio cuenta con aproximadamente \$4400 donde está estimado el pago de los primeros tres meses de la oficina, publicidad, sueldos y demás como capital de trabajo.

Tabla 3 Capital de trabajo

RECURSOS DEL CAPITAL DE TRABAJO
Capital de trabajo
Creación de la pagina
Equipos de cómputo
Equipo de oficina

Fuente: Autoría propia

En el momento de empezar con el negocio, se hará un préstamo a la Corporación Financiera Nacional, por el 95% del monto total de la inversión inicial, mientras que el 5% que falta, será inversión propia de la propietaria. El pago del préstamo se pagará en forma anual con un interés del 11,83%, las cuotas a pagar alcanzan los \$438 en un dividendo de 10 años, en realidad, la cuota a pagar es bastante cómoda para la empresa pues es similar a un sueldo básico mensual, incluso menor.

Dos de los rubros de egresos más representativos son el pago de sueldos al personal con sueldo fijo, las cuales sólo serán dos personas, el propietario y un empleado o asociado, que tendrán tareas de asesoría, comunicación con los asociados y el cliente, actualización de la información, manejo de la página, contacto con otras universidades y entidades gubernamentales, finanzas y todas las operaciones de la empresa excepto el coaching y el asesoramiento del club de experiencias, el otro rubro representativo,

para lo cual se le pagará de forma eventual a un coach y 3 personas, estudiantes retornados, que hayan tenido experiencias de estos viajes, y den charlas del mismo, se espera que las charlas sucedan dos veces al año para iniciar, cerca de la apertura de cada convocatoria abierta, cada uno de estos eventuales, se les pagará por hora de su charla.

Se puede apreciar que los gastos fijos son el mayor rubro luego de los ingresos, y que los costos variables en realidad no tienen mayor captación de dinero, índices que muestran los porcentajes de la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto de la empresa (VAN). La tasa de cálculo para el TIR es de 11,83%, que indica un 68% de tasa interna de retorno, es bastante elevada, pero se toma en cuenta que los rubros de costos variables no tienen mayor participación, además que la inversión inicial se recuperaría en el segundo año. El valor actual del negocio considerando las ganancias dentro de los diez próximos años es de un aproximado de \$17,900. Se notaría lo rentable que es el negocio, si se sigue trabajando sólo con dos personas fijas y se venden todos los servicios esperados, en la cantidad propuesta sin que los egresos suban. (Ver Anexos)

Como conclusión del análisis financiero, el negocio se muestra rentable, y se nota un crecimiento de ganancias a lo largo de sus próximos diez años, de una utilidad de aproximadamente \$2,500 en el primer año, hasta \$9,400 en el último año, aunque se estima para ese entonces ya haber incrementado los servicios de la oferta y las alianzas tanto dentro como fuera del país, estos rubros ya consideran los pagos del préstamo, las depreciación y la compra de nuevos activos, aunque en la lista de la empresa sólo constan dos computadoras, puesto que la oficina que se alquila brinda impresiones, servicios básicos, muebles, y recepción, la oficina quedará ubicada en la Oficina Panal, en el edificio SKY Building, el pago de la oficina es mensual por los dos trabajadores fijos.

CAPITULO 4

Conclusiones y recomendaciones

En este capítulo se verá los puntos más destacados de la investigación, sus fortalezas y sus puntos débiles, así mismo en base a la comunicación con agentes tanto internos como externos del proyecto se dará recomendaciones que mejoren el actual proyecto.

Como último punto de este proyecto, se considera que esta empresa que impulsa la salida de estudiantes para tomar estudios fuera y que posteriormente se apliquen al país, es un hecho que le da un valor agregado al proyecto, un aporte a la ciudad, al país, y a todos los ecuatorianos que se sienten tentados a mejorar su nivel de vida por medio de un mayor nivel académico, forjado con esfuerzo, sacrificio y ayuda gubernamental y social.

Además, en la ciudad de Guayaquil, existen empresas de un interés mayormente comercial en cuanto a los viajes, como operadoras, agencias de work and travel y similares, sin embargo, empresas que realmente colaboren con el interés del estudiante y trabaje a su favor para mejorar su experiencia, no hay mayormente. Vale tomar en cuenta que algunas de las que existen no cobran, ya que tienen convenios con las universidades, sin embargo, al tratarse como becas del gobierno en primera línea de este producto pues, se necesita tener algún tipo de remuneración para mantener la empresa.

4.1 Conclusiones: Las ofertas de becas son atractivas, pero no de fácil acceso

Los objetivos del proyecto, planteados al inicio, han sido resueltos, mediante las entrevistas a profundidad se identificó que la población objetivo se muestra interesada en aplicar visas al exterior, y que les parece más interesante aplicar con una empresa que ofrece todas las facilidades que hacerlos de manera independiente. Se respondió con una oferta acorde a las necesidades, se validó y tuvo arreglos con los que ahora la población se siente más cómoda y sobre todo que está evaluada en el ámbito financiero con un visto bueno hacia un incremento de ganancias año a año.

La movilidad estudiantil está en constante crecimiento entre los ciudadanos ecuatorianos, sin embargo, a su regreso, siguen siendo parte de la población desempleada del país por lo que opta volver a irse, aunque estas son las realidades que

no se saben hasta que se experimentan, usualmente el estudiante siempre tiene altas expectativas al regresar luego de estudiar fuera. Sin embargo, las empresas ecuatorianas no están dispuestas a pagar altos salarios cuando pueden conseguir “mano de obra más barata”, más aún con toda la nueva llegada de ciudadanos venezolanos al país, los cuales cobran menos por los mismos trabajos que un ecuatoriano hace.

Luego del uso de la herramienta de validación de este proyecto ayudaron a considerar y cambiar algo esencial en el mismo, esto es dejar de ser solo una plataforma digital, una página web, para empezar a ser una asesora presencial. Ubicados en una oficina donde los clientes puedan contactarnos con mayor confianza en la empresa. Lo cual indica que la sociedad en la que nos desenvolvemos aún no está acostumbrada a asociarse, afiliarse, realizar pagos, cuestionar, o relacionarse con empresas que no cuentan con nada más que una página web.

Se podría pensar que esta empresa podría funcionar con una sola persona, sin embargo, se consideran dos personas para poder distribuir mejor las funciones, además se consideró en un inicio tener como planta fija a los asesores y el coach, aunque esto significa un alto gasto fijo por concepto de sueldos y salarios, y así mismo significaban altos precios para nuestros servicios. Pero al ser una incipiente empresa, es mejor tener precios más bajos que el resto del mercado y tener este tipo de personal solo en cada charla requerida.

Uno de los puntos débiles del proyecto lo consideraría como el no tener un espacio propio, ya que la empresa se instalaría en una oficina compartida, por ende, los clientes quizás no se sientan a gusto al estar rodeados de gente ajena. Además Panal (la oficina donde nos instalaríamos) tiene reglas acerca del ruido en la oficina, por ende, puede en algún momento chocar la comodidad del cliente, de la oficina o de la empresa.

Otro punto débil del proyecto sería que nosotros no damos el curso de idiomas, ni damos certificados ni hacemos nivelaciones, más bien en las alianzas está la clase, el inconveniente es que a las personas no les gusta muchas veces transportarse y comunicarse con varias empresas a la vez, y en el caso de conflictos o problemas, estos con el cliente de por medio serían más difíciles de resolver.

Las oportunidades de crecimiento de la empresa son bastante amplias, porque tiene una inversión inicial de un monto que no sobrepasa los \$5000, lo cual significa que esta

inversión tomará menos años para su reembolso, al menos si se siguen los objetivos del punto de equilibrio entre gastos y ventas.

Otra de las oportunidades es que la competencia no es tan notable en el mercado, así que se ven caminos no recorridos por otras personas en temas como el coaching, la idea es dar una propuesta de valor superior, que vale recalcar irá mejorando en el día a día.

Las amenazas que el proyecto podría sufrir son muy relevantes a la inversión y presupuesto estatal para las becas tanto nacionales y más aún para las internacionales. Además, el nivel de desempleo se incrementa, y el problema se complica al pensar en toda la inmigración que está entrando al país, de esta manera los propietarios de negocios prefieren contratar personas a las que les pagan menos que al propio compatriota preparado y con estudios, pero que pide un sueldo muy elevado para el nivel económico actual del país.

4.2 Recomendaciones: Relación cliente – necesidad – oferta - cliente.

Acorde a los puntos de vista de los futuros clientes, sería bueno hacer un negocio como el modelo de Work and Travel, aunque ellos se enfocan en otra rama, su acompañamiento prevalece, solo que en este caso no sería para trabajar sino para estudiar con la estadía mucho más larga, y muchos más requisitos y procedimientos administrativos.

La oferta está limitada por ser un proyecto incipiente, sin embargo, sería interesante abrir la propia oferta de becas que no esté limitada al presupuesto estatal, o convenios nacionales entre las universidades.

Seguir alianzas que sean con empresas de nombre conocido, ya que la empresa no será conocida cuando está salga al mercado, pero por aliados fuertes sería fácil de reconocer.

Tratar de conseguir un espacio propio luego de un tiempo para poder tener mayor comodidad con los clientes.

Tener contactos y alianzas con las mejores universidades, las mismas que promuevan la movilidad que estamos buscando, así mismo tener contactos con los departamentos de los gobiernos de relaciones exteriores de los países que los ecuatorianos prefieren ir por estudios, como los que figuran España, Estados Unidos y Chile.

Tomar en cuenta que la principal promoción no se basa en las páginas o redes sociales donde sale información de la empresa, más bien es el boca a boca y los correos masivos que las universidades pueden enviar a sus estudiantes con la oferta que ofrece esta empresa.

Dentro de un par de años, sería interesante ver los avances de esta asesora y que habría cambiado en cuanto a tendencias de la salida de estudiantes del país para renovar la oferta.

Existe un riesgo de deserción de los estudiantes, lo cual impediría que la empresa alcance sus objetivos, hay estudios que demuestran que en los collagues norteamericanos, estos casos se presentan en un 15%. (Himmel, 2018).

BIBLIOGRAFÍA

Andrade, M. S. (2006). International students in English-speaking universities: Adjustment factors. *Journal of Research in International education*, 5(2), 131-154.

Calzada, J. G. (2004). La técnica de las frases incompletas: Revisión, usos y aplicaciones en procesos de orientación vocacional. Recuperado de http://reuredc.uca.es/index.php/tavira/article/viewFile/404/pdf_171.

De la Dehesa, G., & Krugman, P. (2007). *Comprender la globalización*. Alianza.

Didou Aupetit, Sylvie. (2006). "Globalización y educación: una interrelación multifacética". *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, México, vol. XXX, núm. 1, pp. 67-87

Domínguez Aguilar, Mauricio, Rubiales-Pérez, Miguel, & Bayona-i-Carrasco, Jordi. (2018). Inmigración de "calidad de vida" y partial exit: un estudio a partir de Los casos de Mérida (México) y Barcelona (España). *Revista Colombiana de Sociología*, 41(1), 177-202. <https://dx.doi.org/10.15446/rsc.v41n1.61708>

Echeverría, L. F., & Castillo, T. I. L. (2017). Estado del arte de la movilidad académica estudiantil internacional en las instituciones del Nodo Caribe de la Red Colombiana para la Internacionalización de la Educación Superior. *ObIES*, 2(1).

El Universo. (17 de Septiembre de 2017). Docentes con doctorado o Ph.D., meta sin cumplir. *El Universo*.

Gacel, Jocelyn (2005) La dimensión internacional de las universidades mexicanas. *Revista de la Educación Superior*. 29(115)

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación* (Vol. 3). México: McGraw-Hill.

Himmel, E. (2018). Modelo de análisis de la deserción estudiantil en la educación superior. *Calidad en la Educación*, (17), 91-108.

Jnawali, T. (2012). Academic mobility, language, and cultural capital: The experience of transnational academics in British higher education institutions. *Journal of Studies in International Education*, 16(4), 313-333.

Knight, J. (1999). Internacionalización de la educación superior. ANUIES. Calidad e Internacionalización de la Educación Superior. México, DF ANUIES/UNAM. Colección Biblioteca de la Educación Superior. Serie Investigaciones, 19-35.

Knight, Jane (2004) Internationalization remodeled: Definition, approaches, and rationales. Journal of Studies in International Education. 8(1):5-31

Maldonado-Maldonado, Alma; Cortés V., Christian y Ibarra C., Brenda (2016) Patlani Encuesta mexicana de movilidad internacional estudiantil, 2012/13 y 2013/14. México: ANUIES.

Organización De Las Naciones Unidas Para La Educación, La Ciencia Y La Cultura (UNESCO), 2007, Comparación de las estadísticas de educación en el mundo, Compendio Mundial de la Educación, Montreal, UNESCO Institute for Statistics

Palma, J. J. G. (2013). Movilidad estudiantil internacional y cooperación educativa en el nivel superior de educación¹. TEMAS/TEMAS

Pascoe, Robin (2001). Culture Shock. Successful Living Abroad: A Wives Guide. Graphic Arts Center Publishing Company.

Peterson ,D.M., Briggs,P., Dreasher,L., Horner,D.D.And Nelson,T. (1999) 'Contributions of international students and programs to campus diversity'. New Directions for Student Services.

Reporte Saraswati (2005). Étudiants et chercheurs a l`horizon 2020. Enjeux de la mobilité internationale et de l`attractivité de la France. París. 28 de septiembre

Rico, B., & Emilia, R. (2015). La movilidad internacional por razones de estudio: Geografía de un fenómeno global. Migraciones internacionales, 8(1), 95-125.

Robertson,M.,Line,M.,Jones,S And Thomas, S. (2000) 'International students, learning environments and perceptions: A case study using the Delphi technique'. Higher Education Research & Development

Rotter, J. (1951) "Método de frases incompletas". En Anderson y Anderson: Técnicas Proyectivas del diagnóstico psicológico. Capítulo 9. Madrid.

Rumberger, R. W. (2002). Los estudiantes que se mudan de escuela y el logro académico (Student Mobility and Academic Achievement). ERIC Digest.

Teichler, U.
(1996). Student mobility in the framework of ERASMUS: Findings of an evaluation study. *European Journal of Education*, 31(2), 153-179.

Zúñiga, M. (2009). La movilidad internacional de estudiantes universitarios neoleonese. Un recuento de las dificultades y las ganancias. *Perspectivas sociales= Social Perspectives*, 11(1), 133-154.

ANEXOS

ANEXO A

Tabla 4 Lista de problemas y subproblemas

	FALTA DIFUSIÓN DE MAESTRÍAS NACIONALES PARA CIENCIAS EXACTAS E INGENIERÍAS
P1	falta de preparación en materias base
	falta de profesores en ciencias exactas
	se sienten obligados a salir del país
	AUTO ORGANIZACIÓN DEL VIAJE PREVIAMENTE
P2	experiencia en viajes por lo que ya no contratarían el servicio (50%)
	debería ser una asesoría para todas las etapas
	debería considerarse dar contactos de ayuda
	DISPONIBILIDAD DE AYUDA DE EXPERTOS VIAJEROS BECARIOS
P3	Encontrar disponibilidad de la ayuda en tiempo y espacio
	Establecer nexo necesidad-ayuda

Fuente: Autoría propia

ANEXO B

Tabla 5 Lista de soluciones

S1	ENCONTRAR LAS MEJORES UNIVERISDADES QUE OFRECEN MAESTRIAS EN CIENCIAS EXACTAS
	Obtener formularios de apoyo para estudiantes
	Alianzas con academias de enseñanza
	Motivación personal
S2	RECuento MOTIVADOR DEL VIAJE
	Convencimiento ante negativos y cortesías y beneficios para positivos
	Tópicos exactos acorde a etapa de viaje (casi personalizado)
	Contactos por tipo de problema
S3	ESTABLECER AL MENOS 2 CONTACTOS FIJOS DE AYUDA
	Tener horarios fijos de charlas y reuniones entre empresa y apoyo
	Tener al menos un encuentro por cliente para que expresen su necesidad real y un apoyo cercano para ellos

Fuente: Autoría propia

ANEXO C

Plan de Validación De Prototipos

Diseño del Proceso de Prueba

a. Definir las tareas por Participantes.

Denisse Campoverde se encargará de formalizar su propuesta u oferta en un documento el cual será enviado por email junto con un link que dirige a la encuesta online para valorar la oferta revisada.

Posteriormente se analizará los resultados y se hará una síntesis de acotaciones.

b. Indicar el lugar donde se va a realizar las pruebas.

Las pruebas son online, por medio de los formularios de Google.

c. Definir las fechas de las pruebas.

Se realizarán en la semana del 13 al 19 de agosto, la misma semana se analizarán los comentarios de retroalimentación.

d. Seleccione los participantes que realizarán las pruebas.

a. Entreviste al “REPRESENTANTE DE SU SPONSOR”, elabore un listado de preguntas. (Cuestionario a Sponsor)

Para el coach:

¿Cuál sería su aporte a una empresa encargada de asesorar viajes?

¿Trabajaría en una empresa de viajes?

¿Qué temas enfocaría?

b. Realice un cuestionario para entrevistar a 2 EXPERTOS en el tema. (Cuestionario a Expertos)

Estudiantes retornados:

En base a su experiencia, ¿contrataría los servicios de esta empresa?

En base a su experiencia, ¿Qué mejoraría de los servicios que oferta esta empresa?

¿Solicitaría un servicio de coaching? Explíquelo.

c. Elabore un cuestionario para los Usuarios:

Egresados y graduados en general:

¿Qué servicios le interesan más de la oferta?

¿Contrataría al menos uno de estos servicios?

¿Qué servicios contrataría?

¿Qué mejoraría de la oferta?

¿Solicitaría un servicio de coaching? Explíquelo.

e. Elabore una prueba piloto con un Usuario que podría ser uno de los integrantes de su grupo.

Se realizó con tres personas vía correo electrónico.

Prueba general del prototipo:

a. Diseñe el escenario, consiste en elaborar una narración que explique la situación o experiencia del prototipo y el Usuario final.

La empresa de asesorías que se propone se basa en acompañar y hacer seguimiento del proceso de aplicación de becas SENESCYT, entre los productos que ofrece se encuentran los siguientes:

Requisitos legales:

- Aplicación de la beca online (preparación y papeleos).
- Selección de la universidad.
- Preparación para prueba de aptitudes académicas SENESCYT.
- Preparación para la entrevista
- Encuentros con personas de estas experiencias.
- Aplicación de la visa
- Preparación en inglés (con cursos de un aliado).

Planificación de la estadía:

- Opciones de lugares donde vivir en la ciudad que estudia.
- Contacto con personas que hayan estudiado en el mismo lugar o tenido experiencia similar.
 - Contacto para tener ayuda financiera en el exterior (trabajo estudiantil).
 - Tips de economía y cuestiones de regreso.

Seguro de viaje:

- Estará asociado a un aliado.

- b. Defina la prueba desde el inicio hasta el cierre de la misma.
Al ser online, no hay un encuentro presencial.

- c. Escriba una explicación y las razones y motivos de la prueba
El motivo principal de la prueba es demostrar que el proyecto es viable al lanzarlo al público, que es aceptado y que funcionaría en una supuesta realidad.

- d. Observe el comportamiento de los usuarios.
- e. Si Ud está diseñando productos, lleve el producto y mida la intención de compra. Compruebe las preferencias hacia su producto versus la competencia.
 - f. Defina los patrones de éxito, unidades de medida.
 - g. Ejecute la prueba y agradezca la participación.

ANEXO D

Resultados de la validación

Como coach:

Figura 3 Validación por coach

Situación del evaluador: estudiante() egresado() graduado (x) retornado () profesional()

Nivel de interés en este tipo de negocio: bajo () medio (x) alto () nulo ()

Enunciado	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Muy de acuerdo
La propuesta es útil				X	
La propuesta es factible					x
La propuesta es basada en un estudio de investigación				X	
Considera que el proyecto brinda un aporte a la sociedad					X
El proyecto es atractivo para la sociedad <u>guayaquileña</u> y del resto del país.					x

Preguntas (sólo responde acorde a su situación):

Para el coach:

¿Cuál sería su aporte a una empresa encargada de asesorar viajes?
Desde las herramientas de Coaching es posible ayudar al aspirante a tomar una mejor decisión sobre la carrera que tomaría fuera del país, motivación para terminar la carrera dentro de un plazo definido, ayuda en la planificación, resolver conflictos que perciba como impedimentos para realizar el viaje.

¿Trabajaría en una empresa de viajes?
Trabajaría bajo un acuerdo de horas por semana con horario a convenir.

¿Qué temas enfocaría?
Toma de decisiones
Adaptación previa al cambio de país
Planificación de metas sobre el proceso
Motivación

Fuente: X. Miranda Coaching y PNL

Por el profesional:

Figura 4 Validación por graduado

Situación del evaluador: estudiante() egresado() graduado (x) retornado () profesional()

Nivel de interés en este tipo de negocio: bajo () medio () alto (x) nulo ()

Enunciado	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Muy de acuerdo
La propuesta es útil					x
La propuesta es factible				x	
La propuesta es basada en un estudio de investigación			x		
Considera que el proyecto brinda un aporte a la sociedad				x	
El proyecto es atractivo para la sociedad guayaquileña y del resto del país.					x

En base a su experiencia, ¿Qué mejoraría de los servicios que oferta esta empresa?

¿Solicitaría un servicio de coaching? Explíquelo.

Egresados y graduados en general:

¿Qué servicios le interesan más de la oferta?

Posgrados, maestrías, cursos de inglés.

¿Contrataría al menos uno de estos servicios?

Si.

¿Qué servicios contrataría?

Oferta de convenios con Universidades extranjeras

¿Qué mejoraría de la oferta?

Agilidad y una oportunidad de hacer contacto directo con las Universidades que le le interesan al graduado para sus estudios de 4to nivel.

¿Solicitaría un servicio de coaching?

Lógico

Fuente: D. Zelaya, médico.

Por el estudiante:

Figura 5 Validación por estudiante

Situación del evaluador: estudiante() egresado() graduado() retornado() profesional()

Nivel de interés en este tipo de negocio: bajo () medio () alto () nulo ()

Enunciado	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Muy de acuerdo
La propuesta es útil					Si
La propuesta es factible					X
La propuesta es basada en un estudio de investigación				X	
Considera que el proyecto brinda un aporte a la sociedad					OBVIOUSLY
El proyecto es atractivo para la sociedad guayaquileña y del resto del país.					OBVIOUSLY baby

¿Trabajaría en una empresa de viajes?

Si

¿Qué temas enfocaría?

En work and travel xD programas de intercambio en chicos que quieran estudiar fuera de su país no sólo estados unidos í Europa sino también en países asiáticos junto con toda la asesoría y que se pueda buscar una plaza de trabajo no sólo para los que son chef sino también para los que salimos como ingeniero o médico

Estudiantes retornados:

base a su experiencia, ¿contrataría los servicios de esta empresa?

Si están pendientes en si me tratan bien al lugar a donde fui y todo eso de ley

Fuente: G Quimis, actual estudiante ESPOL.

Por egresado:

Figura 6 Validación por egresado

Situación del evaluador: graduado () egresado (x) retornado () profesional ()

Nivel de interés en este tipo de negocio: bajo () medio (x) alto () nulo ()

Enunciado	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Muy de acuerdo
La propuesta es útil					x
La propuesta es factible				x	
La propuesta es basada en un estudio de investigación				x	
Considera que el proyecto brinda un aporte a la sociedad				x	
El proyecto es atractivo para la sociedad guayaquileña y del resto del país.				x	

Egresados y graduados en general:

¿Qué servicios le interesan más de la oferta?

Creo que están los más importantes

¿Contrataría al menos uno de estos servicios?

Si

¿Qué servicios contrataría?

Requisitos legales, preparación de pruebas, aplicaciones de visa

¿Qué mejoraría de la oferta?

Incluir guía de lo que ofertan

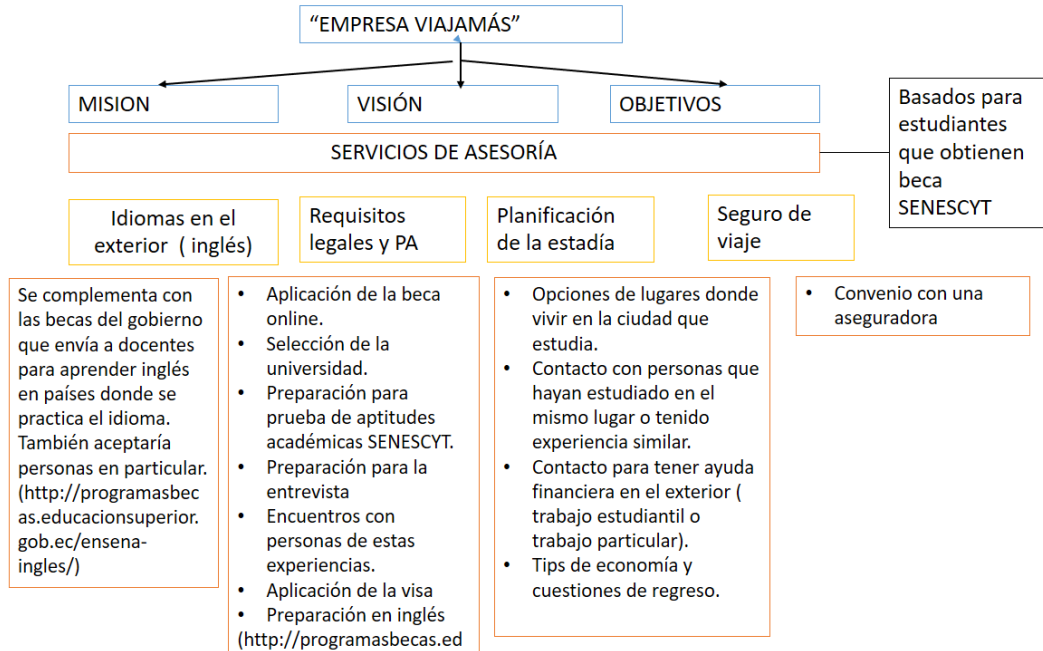
¿Solicitaría un servicio de coaching?

Si

Fuente: J. Morán. Egresada de la carrera de turismo

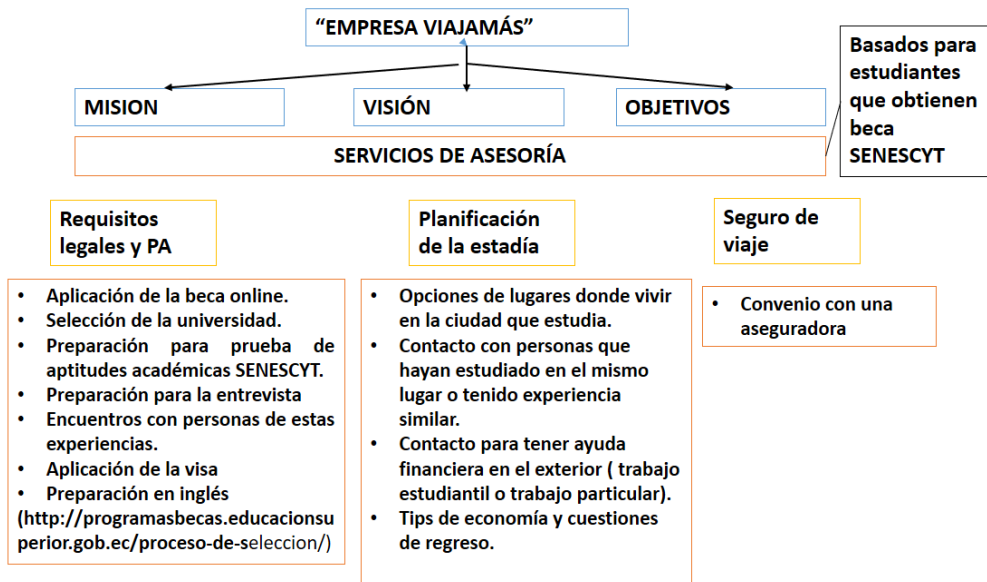
ANEXO E

Figura 7 Propuesta de la oferta antes de validar



Fuente: Autoría propia

Figura 8 Propuesta post validación



Fuente: Autoría propia

ANEXO F

Figura 9 Modelo de Negocio CANVAS

LIENZO CANVAS

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
<p>SENESCYT- página web para formularios APOL- para nivelación de ciencias exactas FORMAMOS ACADEMIA- para formación lingüística y aptitudinal. ALQUIMIA COACHING- para las clases de motivación personal RETORNADOS que colaboren con los nuevos estudiantes MAPFRE ASEGURADORA- para otorgar seguro a los viajeros GESTORES DE CONVENIOS- Cinda, Erasmus y Fullbright UNIVERSIDADES QUE LOS BECARIOS ESCOJAN- para enlazamos con ellas.</p>	<p>Actualización constante de la información proveniente del gobierno. Establecer convenios aliados con proveedores. Visitas a los clientes para revisión de avances. Nexos en el exterior por arriendos y fuentes de trabajo. Reuniones de motivación.</p>	<p>Con nuestra oferta de asesoría evitamos en cierta medida el nivel de estrés del estudiante y cuidamos de su tiempo. Le damos las pautas para la aplicación de su beca, aseguramiento y seguimiento, incluso hasta su retorno. Nos mantenemos conectados con él, y a él con muchas personas que lo pueden ayudar. Al cliente sentirse seguro, multiplicará la demanda de las becas y servicios hacia el exterior.</p>	<p>Relación cercana, comunicación eficaz y de alto rendimiento en la respuesta. Cubrir y disipar todas las dudas posibles. Dar las mayores facilidades de viaje y tips que hagan sentir al cliente seguro y feliz.</p>	<p>Graduados de tercer nivel o bachillerato con ánimo de emprendimiento para estudiar en el exterior una carrera o un doctorado o maestría por medio de la ayuda de SENESCYT. Interesados en el curso de idioma inglés para ser profesor en el Ecuador, también como oferta SENESCYT. Personas desde los 18 hasta los 40 años de edad que desean estudiar fuera o simplemente nivelarse para rendir pruebas SENESCYT o curso de idiomas. De preferencia se tomaran en cuenta becas de ingenierías o ciencias exactas por la demanda en el país.</p>
	Recursos Clave		Canales	
	<p>Personal directo. Contactos aliados con cada participante de nuestra oferta Página web Sala de reuniones Folletería con plan de la oferta.</p>		<p>Vía página web como contacto inicial. Mediante correos electrónicos de seguimiento y visitas periódicas. Reuniones de motivación y seguridad para los interesados.</p>	

Fuente: Autoría propia

ANEXO G

Tablas de análisis financiero

Tabla 6 Oferta de productos y precios

PRODUCTO	PRECIO (\$)
Aplicación de la oferta	75
Aplicación de la visa	95
Selección de universidades	100
Comunicación con universidades en el exterior	90
Club de experiencias	120
Asesoría para entrevista previo a beca	45
Paquete completo	475

Fuente: Autoría propia

Tabla 7 Lista de egresos

GASTOS FIJOS	
sueldos	\$ 986.31
Creación de la página	\$ 250.00
Oficina	\$ 200.00
gastos legales	\$ 300.00
pc	\$ 940.00
planes telefónicos	\$ 40.00
Total	\$ 2,716.31
COSTOS VARIABLES	
utiles de oficina	\$ 10.00
Salon	\$ 100.00
Pago a eventuales	\$ 200.00
Total	\$ 200.00
Costos y Gastos	\$ 2,916.31

Fuente: Autoría propia

Tabla 8 Punto de equilibrio

PRODUCTOS	PRECIO	COSTO VARIABLE	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	UNIDADES	COSTO FIJO
1. Aplicación de la oferta	\$ 75.00	\$ 10.00	\$ 65.00	2	\$ 346.56
2. Aplicación de la visa	\$ 95.00	\$ 10.00	\$ 85.00	2	\$ 346.56
3. Selección de universidades	\$ 100.00	\$ 10.00	\$ 90.00	1	\$ 346.56
4. Comunicación con universidades en el exterior	\$ 90.00	\$ 10.00	\$ 80.00	2	\$ 346.56
5. Club de experiencias	\$ 120.00	\$ 10.00	\$ 110.00	1.25	\$ 346.56
6. Asesoría para entrevista previo a beca	\$ 45.00	\$ 10.00	\$ 35.00	2	\$ 346.56
7. Paquete completo	\$ 475.00	\$ 10.00	\$ 465.00	1	\$ 346.56

Producto	PE EN UNIDADES
1	5
2	4
3	4
4	4
5	3
6	10
7	1

Fuente: Autoría propia

Tabla 9 Cálculo de sueldos año 1

AÑO 1 SIN VACACIONES NI FONDOS DE RESERVA		
	Agentes de venta	Gestores administrativos
Cantidad	1	1
Sueldo	384.0	384.0
Décimo tercero	32.0	32.0
Décimo cuarto	30.5	30.5
Aporte al iess	42.8	42.8
Secap + iece	3.8	3.8
Total	493.2	493.2
TOTAL SUELDOS AL MES		986.3

Fuente: Autoría propia

Tabla 10 Cálculo sueldos a partir del año 2

	Agentes de venta	Gestores administrativos
Cantidad	1	1

Sueldo	394.0	394.0
Décimo tercero	32.8	32.8
Décimo cuarto	32.8	32.8
Aporte al iess	43.9	43.9
Secap + iece	3.9	3.9
Fondo de reserva	32.8	32.8
Vacaciones	16.4	16.4
Subtotal	556.8	556.8
Total	556.8	556.8
Total sueldos al mes		1113.5

Fuente: Autoría propia

Tabla 11 Capital de trabajo

DETALLE	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL
Servicios telefónicos	\$ 480.00	\$ 40.00	\$ 120.00
Útiles de oficina	\$ 120.00	\$ 10.00	\$ 30.00
Sueldos	\$ 11,835.74	\$ 986.31	\$ 2,958.94
Licencia de funcionamiento	\$ 300.00	\$ 25.00	\$ 75.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			\$ 3,183.94

Fuente: Autoría propia

Tabla 12 Presupuesto de inversiones

RECURSO	MONTO
Capital de trabajo	\$ 3,183.94
Creación de la página	\$ 250.00
Equipos de cómputo	\$ 940.00
Equipo de oficina	\$ 13.33
TOTAL PRESUPUESTO INVERSIONES	\$ 4,387.27

Fuente: Autoría propia

Tabla 13 Financiamiento

PRESTAMO CFN 95%	\$ 4,167.91
APORTE SOCIOS 5%	\$ 219.36
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 4,387.27

Fuente: Autoría propia

Tabla 14 Proyección de Ingresos

	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
Productos	unidades	precio	total de ingresos	unidades	precio	total de ingresos	unidades	precio	total de ingresos	unidades	precio	total de ingresos	unidades	precio	total de ingresos
1	24	75	\$ 1,800.00	24.72	75.8	\$ 1,873.47	25.46	76.6	\$ 1,949.93	26.23	77.4	\$ 2,029.52	27.01	78.2	\$ 2,112.35
2	24	95	\$ 2,280.00	24.72	96.0	\$ 2,373.06	25.46	97.0	\$ 2,469.91	26.23	98.0	\$ 2,570.72	27.01	99.1	\$ 2,675.65
3	12	100	\$ 1,200.00	12.36	101.1	\$ 1,248.98	12.73	102.1	\$ 1,299.96	13.11	103.2	\$ 1,353.01	13.51	104.3	\$ 1,408.24
4	24	90	\$ 2,160.00	24.72	90.9	\$ 2,248.16	25.46	91.9	\$ 2,339.92	26.225	92.9	\$ 2,435.42	27.0122	93.8	\$ 2,534.82
5	15	120	\$ 1,800.00	15.45	121.3	\$ 1,873.47	15.91	122.5	\$ 1,949.93	16.390	123.8	\$ 2,029.52	16.8826	125.1	\$ 2,112.35
6	24	55	\$ 1,320.00	24.72	55.6	\$ 1,373.88	25.46	56.2	\$ 1,429.95	26.225	56.8	\$ 1,488.31	27.0122	57.3	\$ 1,549.06
7	12	475	\$ 5,700.00	12.36	480.0	\$ 5,932.65	12.73	485.0	\$ 6,174.79	13.112	490.1	\$ 6,426.81	13.50	495.3	\$ 6,689.12
TOTAL			\$ 16,260.00			\$ 16,923.65			\$ 17,614.39			\$ 18,333.32			\$ 19,081.60

Fuente: Autoría propia

PROYECCIÓN INGRESOS	0.0105
% INCREMENTO VENTAS	0.03

Continuación de la Proyección de ingresos

AÑO 6			AÑO 7			AÑO 8			AÑO 9			AÑO 10		
unidades	precio	total de ingresos	unidades	precio	total de ingresos	unidades	precio	total de ingresos	unidades	precio	total de ingresos	unidades	precio	total de ingresos
27.82	79.0	\$ 2,198.57	28.66	79.9	\$ 2,288.30	29.52	80.7	\$ 2,381.70	30.40	81.5	\$ 2,478.91	31.31	82.4	\$ 2,580.09
27.82	100.1	\$ 2,784.85	28.66	101.1	\$ 2,898.52	29.52	102.2	\$ 3,016.82	30.40	103.3	\$ 3,139.95	31.31	104.4	\$ 3,268.11
13.91	105.4	\$ 1,465.71	14.33	106.5	\$ 1,525.54	14.76	107.6	\$ 1,587.80	15.20	108.7	\$ 1,652.61	15.66	109.9	\$ 1,720.06
27.8225778	94.8	\$ 2,638.28	28.6572551	95.8	\$ 2,745.97	29.5169728	96.8	\$ 2,858.04	30.402482	97.8	\$ 2,974.69	31.3145564	98.9	\$ 3,096.10
17.3891111	126.4	\$ 2,198.57	17.9107844	127.8	\$ 2,288.30	18.448108	129.1	\$ 2,381.70	19.0015512	130.5	\$ 2,478.91	19.5715978	131.8	\$ 2,580.09
27.8225778	57.9	\$ 1,612.28	28.6572551	58.6	\$ 1,678.09	29.5169728	59.2	\$ 1,746.58	30.402482	59.8	\$ 1,817.87	31.3145564	60.4	\$ 1,892.06
13.9112889	500.5	\$ 6,962.14	14.3286276	505.7	\$ 7,246.30	14.7584864	511.0	\$ 7,542.05	15.201241	516.4	\$ 7,849.88	15.6572782	521.8	\$ 8,170.28
		\$ 19,860.41			\$ 20,671.01			\$ 21,514.70			\$ 22,392.82			\$ 23,306.79

Tabla 15 Proyección de egresos

COSTOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Publicidad y Marketing	\$1,800.00	\$ 1,873.47	\$ 1,949.93	\$ 2,029.52	\$ 2,112.35	\$ 2,198.57	\$ 2,288.30	\$ 2,381.70	\$ 2,478.91	\$ 2,580.09
Oficina	\$1,800.00	\$ 1,818.90	\$ 1,838.00	\$ 1,857.30	\$ 1,876.80	\$ 1,896.51	\$ 1,916.42	\$ 1,936.54	\$ 1,956.87	\$ 1,977.42
Útiles de oficina	\$120.00	\$ 124.90	\$ 130.00	\$ 135.30	\$ 140.82	\$ 146.57	\$ 152.55	\$ 158.78	\$ 165.26	\$ 172.01
Amortización	\$438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73
Total CF	\$4,158.73	\$ 4,255.99	\$ 4,356.65	\$ 4,460.84	\$ 4,568.70	\$ 4,680.37	\$ 4,796.00	\$ 4,915.75	\$ 5,039.77	\$ 5,168.24
COSTOS VARIABLES										
Salón	\$200.00	\$ 208.16	\$ 216.66	\$ 225.50	\$ 234.71	\$ 244.29	\$ 254.26	\$ 264.63	\$ 275.43	\$ 286.68
Pago a eventuales	\$640.00	\$ 646.72	\$ 653.51	\$ 660.37	\$ 667.31	\$ 674.31	\$ 681.39	\$ 688.55	\$ 716.65	\$ 745.90
Total CV	\$840.00	\$ 854.88	\$ 870.17	\$ 885.87	\$ 902.01	\$ 918.60	\$ 935.65	\$ 953.18	\$ 992.09	\$ 1,032.58
TOTAL COSTOS	\$4,998.73	\$ 5,110.87	\$ 5,226.82	\$ 5,346.72	\$ 5,470.72	\$ 5,598.97	\$ 5,731.65	\$ 5,868.93	\$ 6,031.86	\$ 6,200.82
GASTOS FIJOS										
Sueldos	\$11,835.74	\$13,362.59	\$ 13,382.59	\$ 13,402.59	\$ 13,422.59	\$ 13,442.59	\$ 13,462.59	\$ 13,482.59	\$ 13,502.59	\$ 13,522.59
Equipos de computación	\$940.00			\$ 949.87			\$ 959.84			\$ 969.92
Planes telefónicos	\$480.00	\$485.04	\$ 490.13	\$ 495.28	\$ 500.48	\$ 505.73	\$ 511.05	\$ 516.41	\$ 521.83	\$ 527.31
Depreciación de activos fijos	\$209.93	\$209.93	\$ 209.93	\$ 212.14	\$ 212.14	\$ 212.14	\$ 214.37	\$ 214.37	\$ 214.37	\$ 323.31
TOTAL GASTOS	\$13,465.68	\$13,607.07	\$ 13,749.94	\$ 13,894.32	\$ 14,040.21	\$ 14,187.63	\$ 14,336.60	\$ 14,487.13	\$ 14,639.25	\$ 14,792.96
TOTAL COSTOS Y GASTOS ANUALES	\$18,464.40	\$18,717.94	\$ 18,976.76	\$ 19,241.03	\$ 19,510.92	\$ 19,786.60	\$ 20,068.25	\$ 20,356.06	\$ 20,671.11	\$ 20,993.78

Fuente: Autoría propia

Tabla 16 Amortización

MONTO:	\$				
	4,387.27				
INTERES:	11.83%	ANUAL	CUOTA	\$	
				438.73	
INTERES:	10.19%	MENSUAL			
AÑOS	10				
Monto a financiar	Periodo	Interés	Cuota capital	Préstamo pendiente	Flujo de préstamo
\$ 4,387.27	AÑO1	\$ 519.01	\$ 438.73	\$ 3,948.54	\$ 957.74
\$ 4,387.27	AÑO2	\$ 467.11	\$ 438.73	\$ 3,509.82	\$ 905.84
\$ 4,387.27	AÑO3	\$ 415.21	\$ 438.73	\$ 3,071.09	\$ 853.94
\$ 4,387.27	AÑO4	\$ 363.31	\$ 438.73	\$ 2,632.36	\$ 802.04
\$ 4,387.27	AÑO5	\$ 311.41	\$ 438.73	\$ 2,193.63	\$ 750.14
\$ 4,387.27	AÑO6	\$ 259.51	\$ 438.73	\$ 1,754.91	\$ 698.23
\$ 4,387.27	AÑO7	\$ 207.61	\$ 438.73	\$ 1,316.18	\$ 646.33
\$ 4,387.27	AÑO8	\$ 155.70	\$ 438.73	\$ 877.45	\$ 594.43
\$ 4,387.27	AÑO9	\$ 103.80	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 542.53
\$ 4,387.27	AÑO10	\$ 51.90	\$ 438.73	\$ (0.00)	\$ 490.63
					\$ 7,241.85

Fuente: Autoría propia

Tabla 17 Flujo de caja

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
UTILIDAD NETA		\$ 2,741.91	\$ 3,453.77	\$ 4,200.97	\$ 4,985.04	\$ 5,807.55	\$ 6,670.12	\$ 7,574.47	\$ 8,522.37	\$ 9,486.37	\$ 10,496.20
INVERSIÓN INICIAL	\$ 4,387.27										
REINVERSIÓN					\$ 949.87			\$ 959.84			\$ 969.92
AMORTIZACIÓN		\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73	\$ 438.73
DEPRECIACIÓN		\$ 209.93	\$ 209.93	\$ 209.93	\$ 212.14	\$ 212.14	\$ 212.14	\$ 214.37	\$ 214.37	\$ 214.37	\$ 323.31
SALDO DE CAJA	\$ (4,387.27)	\$ 2,513.12	\$ 3,224.97	\$ 3,972.18	\$ 3,808.58	\$ 5,580.96	\$ 6,443.53	\$ 6,390.27	\$ 8,298.01	\$ 9,262.01	\$ 9,410.85
<p>CÁLCULO TIR Y VAN</p> <p>VAN \$ 17,946.43</p> <p>tasa efectiva 0.1183</p> <p>TIR 68%</p>											

Fuente: Autoría propia

ANEXO H

HOJA DE INFORMACIÓN Proyecto de Materia Integradora Pregrado

Título: El guayaquileño como turista académico: de la planificación del viaje de estudios al retorno

Se propone investigar las experiencias de viaje de los guayaquileños como turistas académicos y al turismo académico como impulsor de desarrollo de la ciudad y de cambio personal y social, además de analizar las necesidades al inicio y a lo largo del viaje y toda la preparación que éste implica. Considerando que la propuesta aportará una nueva perspectiva al tema de la movilidad estudiantil internacional, generando información significativa para proponer un servicio que ayude y esté presto a las necesidades del estudiante. Esta información podrá ser útil para distintos grupos de interés tales como los estudiantes universitarios que estén planificando viajar por estudios, las instituciones gestoras de programas de movilidad estudiantil internacional, las autoridades y, finalmente, la academia.

Investigadoras:

Campoverde Miranda Denisse Pamela, estudiante pregrado de Turismo, ESPOL.

Email: dpcampov@espol.edu.ec

Teléfono: 0979150702

ANEXO I

Formulario de consentimiento para entrevistados

- Estoy de acuerdo en ser entrevistado para esta investigación.
- El investigador/ los investigadores me ha(n) explicado satisfactoriamente el objetivo de la investigación y el procedimiento de entrevista.

- He leído la hoja de información sobre la investigación y estoy consciente de que se requiere de mi participación para contestar preguntas.
- Estoy consciente de cómo se van a usar los datos que yo proporcione y que la información de tipo confidencial será vista sólo por los investigadores y no revelada a terceros.
- Estoy presto a colaborar con la información de contacto de una tercera persona que colabore con una entrevista acerca de mis cambios post-viaje.
- Estoy de acuerdo en que si suspendo la participación en la investigación, la información que he proporcionado hasta ese momento podría ser usada para los propósitos establecidos en la hoja de información.

Firma.....

Fecha.....

ANEXO J

Preguntas para entrevistas piloto

Pre viaje:

1. ¿Cómo surgió su motivación o idea de emprender estudios fuera de Ecuador?
2. ¿Alguien le ayudó a preparar el viaje? En cuanto a trámites, requisitos, selección de universidad, nivelación de idioma, cuestiones legales.
3. ¿Qué inconvenientes presentó durante la preparación de su viaje?
4. ¿Sintió que necesitó asesoría antes de viajar? ¿De qué tipo?
5. ¿Adónde viajó y por qué escogió ese lugar para hacer su postgrado?
6. ¿Cuál fue el motivo principal de su viaje?

Durante viaje:

7. ¿Cuál fue el primer choque cultural o emocional que sintió?

8. ¿Qué quiso cambiar de su vida en ese momento, acorde a su experiencia?
9. ¿Qué habilidades tuvo que desarrollar para poder desenvolverse en el país de destino?
10. ¿Qué aprendió durante su estancia en el extranjero?
11. ¿Qué dificultades tuvo durante su viaje?

Post viaje

12. Califique o explique su expectativa versus su realidad del viaje.
13. ¿Siente que dejó algo en el país donde realizó sus estudios?
14. ¿Algo del país donde realizó sus estudios quedó en usted?
15. ¿Nacieron redes de trabajo después de sus estudios en el extranjero?
16. Luego de su viaje, ¿tuvo dificultades para obtener empleo?
17. ¿Siente que puede contribuir al desarrollo de Guayaquil de alguna forma?
18. ¿Qué cosas hace ahora que no hacía antes de irse?
19. ¿Cambió su percepción de Ecuador luego de su estadía en el extranjero?
20. ¿Cambió su percepción de sí mismo luego de su estadía en el extranjero?
21. ¿Cuáles fueron los cambios en sus prejuicios, creencias, convicciones y prioridades después de su experiencia de viaje?
22. ¿Se sintió comprometido de regresar a Guayaquil una vez que completó sus estudios?
23. ¿Qué cambiaría de su viaje en general?
24. Lo mejor y lo peor de su viaje, descríbalos.
25. ¿cree que su viaje habría sido una mejor experiencia si se hubiera contactado con un asesor previamente, o hubiera hablado con alguien de una experiencia similar? Explicar.

ANEXO K

Preguntas de Rotter

Técnicas Proyectivas: Con una frase complete la oración acorde a su pensar (Frases incompletas de Rotter)

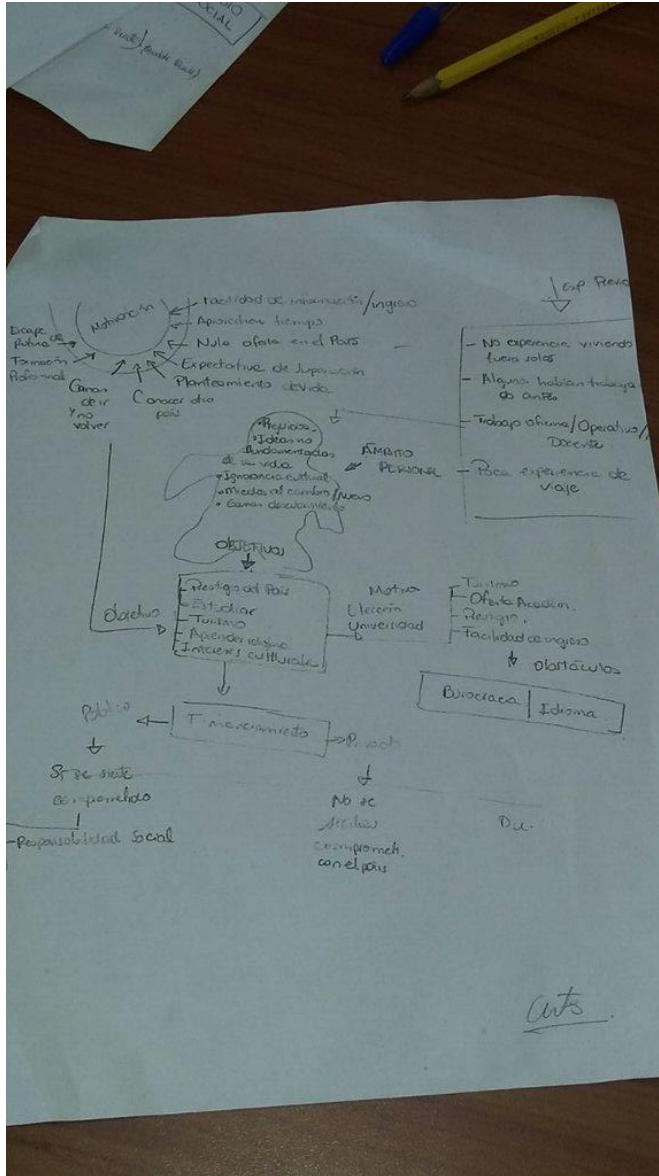
1. Lo mejor de mi viaje fue:
2. Lo peor de mi viaje fue:

3. Lo que cambiaría del viaje es:
4. El viaje me ayudó en:
5. Lo primero que haría si vuelvo a viajar es:
6. Pediría ayuda para el viaje a:
7. Una palabra para describir mi pre-viaje sería:
8. Una palabra para describir mi estancia sería:
9. Definiría mi regreso al país como:
10. Mi experiencia en general fue:
11. Mi principal problema fue:
12. La recepción por parte del país de acogida fue:
13. Lo que repetiría del viaje es:
14. Lo que mejoraría del viaje es:
15. Si algo hubiera ayudado a mejorar mi experiencia de viaje, sería:
16. Repetiría la experiencia:
17. El mejor resultado del viaje fue:
18. Lo que no repetiría es:
19. Lo que borraría de mi experiencia es:
20. Lo mejor que aprendí fue:
21. La ganancia de mi experiencia se resume en:
22. Ecuador para mí es:
23. Un viaje de estudios lo catalogo como:
24. El motivo principal de mi viaje fue:
25. Mi regreso del viaje ha sido:

ANEXO L

Mapa Data Display Y Codificación

Figura 10 Foto de la data display



Fuente: Autoría Propia

Figura 11 Mapa de codificación (una sección)



Fuente: Autoría propia

Figura 12 Cronograma de entrevistas

Excel Online Mathias Max Claude Pecot ▶ Denisse										
Calendario de entrevistas										
Denisse Pamela Campoverde Miranda										
ARCHIVO INICIO INSERTAR DATOS REVISAR VISTA ¿Qué desea hacer? MODIFICAR EN EXCEL Compartir										
f17-07 de la FIMCP. Arriba del decanato, subiendo las escaleras la primera puerta a mano derecha.										
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Fecha	Nombre	Hora	Contacto	Lugar	Observación	A cargo	Estado	Código	Contacto de tercero
2	martes 19 Junio		11H30	999399681	Aulas Básico	No se le preguntó por el tercero	Denisse	R	N 1	
3	martes 19 Junio		14h00		CIDIS (area de tecnologías)		Denisse	P		
4	viernes 22 Junio		10h00		Oficinas Fsch	Bloque 32G junto al Celex. Entra al edificio y toma la derecha hasta el fondo.(nombre en la puerta)		P		
5	viernes 22 Junio		09h00		FIMCP Bloque 18 Area de Materiales			P		
6	Jueves 21 Junio		08H00		Oficinas FIMCP		Denisse	P		Ricardo Moncayo- 0994621554/ Gerencia administrativa
7	Jueves 21 Junio		11H30			oficinas de la FCV, mi oficina esta diagonal al subdecanato en la planta alta.	Denisse			
8	Lunes 25 Junio									
9	miércoles		4pm		Lab-FREE	Preguntar en decanato FIMCP				
10	Semana del 25									
11	Lunes 25 Junio		08h00	dscuello@espol.edu.ec	17-07 de la FIMCP. Arriba del decanato, subiendo las escaleras la primera puerta a mano derecha.	arriba de decanato		P		
12	Martes 26 Junio		13h00							
13	Jueves 28 Junio			mialciva@espol.edu.ec						
14	Semana del 25									
15										

Fuente: Autoría propia