



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL.

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas - ICHE

Control de Tareas Escolares a Domicilio para alumnos del Segundo al Séptimo Año de Educación Básica, dirigida por un grupo selecto y capacitado de estudiantes universitarios de la ciudad de Guayaquil

PROYECTO DE GRADUACION

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

Presentado por:

DIANA CAROLINA ROMERO AGUILAR

ERIKA VICTORIA MENDOZA RISCO

MARIA JOSÉ CRESPO CRESPO

Guayaquil - Ecuador

2009

DEDICATORIA

Queremos dedicar todo el esfuerzo, tiempo y esmero invertido en este proyecto de manera especial a nuestros queridos padres, que siempre han estado a nuestro lado brindándonos su amor y apoyo incondicional, convirtiéndose en los pilares y ejes fundamentales de nuestra vida diaria.

AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer principalmente a nuestro tutor el Ing. Marco Tulio Mejía por brindarnos la guía necesaria y siempre dispuesta para llevar adelante la culminación de este proyecto, agradecemos de igual manera a cada uno de los profesores que a lo largo de nuestra trayectoria universitaria, nos enriquecieron con sus conocimientos poniendo su granito de arena para hacer de nosotras profesionales de éxito. Y sobre todo agradecemos a Dios por darnos la fortaleza necesaria para no desmayar ante las adversidades y por permitirnos vivir la satisfacción del deber cumplido.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



Ing. Oscar Mendoza

Decano Facultad de Economía y Negocios



Ing. Marco Tello Mejía

Director

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de este Proyecto de Graduación, me corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral


Diana Carolina Romero Aguilar


Erika Victoria Mendoza Risco


María José Crespo Crespo

INDICE GENERAL

Páginas

INDICE GENERAL.....	I
INDICE DE TABLAS.....	II
INDICE DE GRÁFICOS.....	III
RESUMEN.....	IV
INTRODUCCION.....	V
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	VI
MARCO METODOLOGICO.....	VII

CAPITULO 1

ANALISIS SECTORIAL

1.1 Sector Industrial.....	1
1.2 Problemas e Impactos.....	1
1.3 Generación de Empleo.....	1
1.4 Educación.....	2

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Situación Actual.....	3
2.2 Situación Futura.....	4
2.3 El Servicio.....	5
2.4 Mercados, Segmentos y Nichos de Mercado.....	6
2.4.1 Segmentación Geográfica.....	7
2.4.2 Segmentación Demográfica.....	7
2.4.3 Segmentación Conductual.....	7
2.5 Nicho de Mercado.....	8
2.6 Análisis de la Oferta.....	8
2.6.1 Situación Actual.....	8
2.6.2 Situación Futura.....	9
2.6.3 Perspectivas sobre expansión.....	10
2.7 Análisis de la Demanda.....	10
2.7.1 Situación Actual.....	10
2.7.2 Demanda.....	11
2.7.3 Demandante y Consumidor.....	11
2.7.4 Proyección.....	11
2.8 Análisis de las Fuentes Primarias.....	13
2.8.1 Objetivos.....	13
2.8.2 Análisis de Resultados.....	14
2.8.2.1 Nivel de Satisfacción de Demandantes.....	18

2.8.2.2 Aceptación del Servicio.....	22
2.8.2.3 Valores de Pago de Control de Tareas.....	25
2.8.2.4 Preferencias del Consumidor.....	27
2.8.3 Conclusiones del Análisis de la Encuesta.....	32
2.9 Situación Futura.....	33
2.10 Precio.....	33
2.10.1 Variables para Definición de Precios.....	33
2.10.2 Análisis de la Tabla Comparativa.....	35
2.10.3 Análisis de Precios.....	36
2.11 Plaza.....	37
2.11.1 Canales de comercialización y distribución del servicio.....	37
2.12 Estrategias de Promoción.....	38
2.13 Análisis FODA.....	39
2.14 Conclusiones del Estudio de Mercado.....	40

CAPITULO 3

ESTUDIO TECNICO

3.1 Tamaño de las Instalaciones.....	41
3.2 Identificación y Descripción del Proceso.....	41
3.2.1 Proceso Inicial de Actividades.....	41
3.3.1.1 Reclutamiento de personal.....	42
3.3.1.2 Medición de Conocimientos y Destrezas de Postulantes.....	43
3.3.1.3 Selección de Personal.....	43
3.3.1.4 Contrato entre "Controladores de Tareas" y "Empresa".....	43
3.3.1.5 Contrato entre "Empresa y Clientes".....	44
3.3.2 Proceso de Prestación del Servicio.....	45
3.3.2.1 Requerimiento del Cliente.....	46
3.3.2.2 Expediente del Controlado.....	46
3.3.2.3 Asignación del Controlador.....	46
3.3.2.4 Presentación del Controlador.....	46
3.3.2.5 Control Diario.....	46
3.3.2.6 Evaluación del Controlador.....	47
3.3 Factores Principales para la Prestación del Servicio.....	47
3.3.1 Sectorización.....	47
3.3.2 Turnos.....	49
3.3.3 Distribución Vehicular.....	49
3.3.4 Controladores.....	50
3.4 Capacidad del Servicio.....	51
3.5 Localización.....	52
3.5.1 Porcentajes.....	53
3.6 Estructura Organizacional.....	54

CAPITULO 4

ESTUDIO FINANCIERO

4.1 Flujo de caja proyectado.....	58
4.2 Horizonte de evaluación del proyecto.....	62
4.3 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento – TMAR.....	63
4.4 Criterio de evaluación.....	63
4.5 Análisis del Flujo de caja proyectado.....	63
4.6 Análisis de Riesgo.....	63
4.7 Análisis de sensibilidad.....	64
4.8 Análisis Dinámico.....	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla I	Segmentación de mercado	6
Tabla II	Objetivos de la encuesta	13
Tabla III	Estado civil	14
Tabla IV	Ocupación	15
Tabla V	Domicilio	16
Tabla VI	Número de hijos	17
Tabla VII	Frecuencia de la variable ¿recibe algún tipo de control?	18
Tabla VIII	Crosstabulacion ¿cómo califica el servicio? Y ¿quién proporciona el control?	20
Tabla IX	Test Chi-cuadrado ¿cómo califica el servicio? y ¿quién proporciona el control?	21
Tabla X	Medidas simétricas ¿cómo califica el servicio? y ¿quién proporciona el control?	21
Tabla XI	Frecuencia de la variable ¿estaría dispuesto a contratar el servicio?	22
Tabla XII	Crosstabulacion ¿cómo califica el servicio? ¿estaría dispuesto a contratar el servicio?	23
Tabla XIII	Test Chi-cuadrado ¿cómo califica el servicio? ¿estaría dispuesto a contratar el servicio?	24
Tabla XIV	Medidas simétricas ¿cómo califica el servicio? ¿estaría dispuesto a contratar el servicio?	24
Tabla XV	Crosstabulacion ¿cuánto paga? ¿quién proporciona el servicio?	26
Tabla XVI	Test Chi-cuadrado ¿cuánto paga? ¿quién proporciona el servicio?	27
Tabla XVII	Medidas simétricas ¿cuánto paga? ¿quién proporciona el servicio?	27
Tabla XVIII	Preferencia sexo del controlador	28
Tabla XIX	Preferencia de horario	29
Tabla XX	Periodo de contratación y forma de pago	30
Tabla XXI	Frecuencia del control	31
Tabla XXII	Tabla comparativa de servicios similares	34
Tabla XXIII	Estimación de precios	35
Tabla XXIV	Frecuencia ¿le agradaría que su hijo recibiera algún control por \$6 la hora?	36
Tabla XXV	Frecuencia ¿cuánto máximo pagaría por este	37

servicio por hora?

Tabla XXVI	Proyección de precios	37
Tabla XXVII	Análisis FODA	39
Tabla XXVIII	Tamaño de las instalaciones	41
Tabla XXIX	Calificación de controladores	43
Tabla XXX	Sectorización	47
Tabla XXXI	Tumos de control	49
Tabla XXXII	Distribución vehicular	49
Tabla XXXIII	Horario de controladores	50
Tabla XXXIV	Capacidad del servicio por horarios de control	52
Tabla XXXV	Matriz de localización	54
Tabla XXXVI	Costos Operativos Base Mensual	60
Tabla XXXVII	Datos del Préstamo	61
Tabla XXXVIII	Variación del VAN con respecto a Precios	64
Tabla XXXIX	Variación del VAN con respecto a cantidad	65
Tabla XL	Variación de Costo Variable	66

ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Páginas
Gráfico I	Histograma de variable ¿cómo califica el servicio?	19
Gráfico II	Histograma de variable ¿quién proporciona el control?	19
Gráfico III	Histograma de variable ¿estaría dispuesto a contratar?	22
Gráfico IV	Diagrama circular ¿cuánto paga por el control actualmente?	25
Gráfico V	Histograma de variable preferencia del sexo del controlador	28
Gráfico VI	Histograma de variable preferencia de horario	29
Gráfico VII	Histograma de variable período de contratación	30
Gráfico VIII	Histograma de variable frecuencia del control	31
Gráfico IX	Proceso inicial de actividades	42
Gráfico X	Proceso de prestación de servicio	45
Gráfico XI	Sectorización por zonas	48
Gráfico XII	Organigrama empresarial	55
Gráfico XIII	Variación de precios	64
Gráfico XIV	Variación de cantidad de contratos mensuales	65
Gráfico XV	Variación de costo variable	66
Gráfico XVI	Análisis Dinámico	67

RESUMEN

El presente proyecto abarca los estudios necesarios para determinar la factibilidad de implementar la idea de negocio, analizando cada área en la que se desarrolla; el estudio de mercado que realiza un bosquejo del mercado demandante del control de tareas, analiza la disposición del consumidor hacia el servicio y pronostica su aceptación. El estudio técnico que detalla los procesos de la prestación del servicio, los recursos necesarios para su marcha y su implementación. El estudio financiero determina la rentabilidad en relación al flujo de ingresos y costos y muestra el resultado de los pronósticos que analizan el riesgo del proyecto. Todos estos estudios se combinan, dando como resultado el grado de factibilidad del proyecto.

INTRODUCCION

Sin duda alguna la responsabilidad de todo buen padre de familia en el rol de la formación académica de sus hijos, va mas allá de matricularlos en un plantel educativo, pues para que la labor del maestro sea fructífera necesita de la apropiada colaboración de los padres en el hogar, sobre todo en los primeros años de formación del niño y con mucha más razón si éste tiene problemas de aprendizaje o carece de correctos hábitos de estudio.

El hecho de que, tanto padre como madre trabajan para poder brindarles un mejor nivel de vida a sus familias se ve muy reflejado en la mayoría de hogares guayaquileños. En el resto de los casos, la madre permanece en el hogar pero desafortunadamente debido a sus quehaceres diarios o a la inadecuada organización, no presta o dispone del tiempo necesario para guiar las tareas de sus hijos, lo cual sumado a otros factores conlleva a una realidad muy palpable en el medio como lo es "el bajo rendimiento escolar"

Otro factor de suma importancia para la concepción de la idea fue "La fuerza laboral latente que constituyen los estudiantes universitarios". Pues como bien se sabe, existe un gran número de estudiantes universitarios que necesitan acceder a un trabajo que les permita continuar normalmente con su ritmo de estudio, pero lamentablemente son pocos los lugares que pueden ofrecerle este tipo de facilidad al estudiante, la mayoría de veces porque prefieren a una persona con disponibilidad de tiempo completo y con título de nivel superior en mano.

De estos dos escenarios es de donde parte la idea del proyecto, el cual consiste en poner a disposición de los padres de familia un grupo capacitado de estudiantes universitarios para que guíen y asistan las tareas diarias de sus hijos a domicilio y a largo plazo incentiven a los niños a realizarlas de manera autónoma.

Concretamente se denominará al proyecto de la manera siguiente:

"Control de Tareas Escolares a Domicilio para alumnos del Segundo al Séptimo Año de Educación Básica, dirigida por un grupo selecto y capacitado de estudiantes universitarios de la ciudad de Guayaquil"

Objetivos del Proyecto

General

Analizar la factibilidad de ofrecer el servicio de control de tareas como negocio, ofreciendo nuevas plazas de trabajo para estudiantes universitarios que permita que desarrollen sus habilidades supervisando las tareas de niños de 6 a 11 años a fin de que mejoren su rendimiento escolar y formen buenos hábitos de estudio, considerando los principales factores implicados en el desarrollo de plan y planteando estrategias acordes a las condiciones actuales del entorno a fin de determinar el posible éxito o fracaso de la puesta en marcha del plan de negocio.

Específicos

1. Definir la situación actual del servicio, la demanda, la competencia y demás variables directamente relacionados con el entorno de la empresa.
2. Proponer una estrategia específica en concordancia con el análisis, que cubra todos los aspectos necesarios para un resultado preciso.
3. Predecir posibles complicaciones durante el desarrollo de las etapas de la implementación que puedan ser eliminadas o minimizadas sin afectar la consecución de objetivos.
4. Evaluar la implementación de la estrategia propuesta y su posible resultado en el periodo dado, determinando así la factibilidad de implementar el proyecto y su posible impacto en todos los sectores involucrados.

MARCO METODOLÓGICO

Metodología Científica

La metodología a aplicar se determina como conjunto de tácticas para constituir el conocimiento (5). Para la presente investigación se desarrollará en base a métodos cuantitativos, denominados también empírico-analítico, racionalistas o positivistas, los cuales aplican objetivos, conceptos y métodos de las ciencias naturales a las ciencias sociales, todo ello a través de la observación y experimentación de los fenómenos. (17)

Tipo de Investigación

El proceso abarca la planificación de objetivos, la aglomeración de datos, el análisis e interpretación de los mismos, para lo cual, se utilizará la estadística descriptiva la cual consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. (18) Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables, hecho que en el presente proyecto resulta de gran importancia para una mayor aproximación a la realidad.

Muestra

Para una población finita, el cálculo de la muestra se realizó utilizando la siguiente fórmula (19):

$$n = \frac{N z_{\alpha}^2 P(1-P)}{(N-1)e^2 + \frac{z_{\alpha}^2 P(1-P)}{2}}$$
$$n = \frac{9.000(1.96^2) 0.5 (1-0.5)}{1.96^2 0.5(1-0.5) + 0.05^2(9.000-1)}$$
$$n = 278$$

Donde:

n= Tamaño muestra

z= Nivel de confianza 95%= 1.96

p= proporción de una categoría de la variable

N= Tamaño de la población

e= error 0.05

Técnica de muestreo

Para el análisis muestral se utilizará el tipo de muestreo probabilístico, en razón de que estos aseguran la representatividad de la muestra extraída (17). El tipo de muestreo a utilizar será probabilístico aleatorio simple, con este método se selecciona una muestra de tamaño n de una población de N unidades, cada elemento tiene una probabilidad de inclusión igual y conocida de n/N . (19)

1. ESTUDIO SECTORIAL

1.1. Sector Industrial

El sector al que pertenece el proyecto es el de servicios, de tal forma que se ofrece el servicio de control de tareas a domicilio así como cualquier otro servicio prestado dentro del comercio de servicios.

1.2. Problemas e Impactos

Actualmente la educación es muy costosa y su rendimiento no siempre corresponde a la inversión; para un aporte de calidad a la sociedad y el desarrollo de las naciones, se deben adoptar medidas para lograr una mejor educación. (1) Cada país debe velar por su desarrollo enfrentando los problemas económicos y sociales identificados dando la más alta prioridad a la satisfacción de las necesidades de la población (2) Para el caso del Ecuador un aspecto importante es la educación como pilar para el desarrollo deseado, de modo que mientras más se invierta en este factor evolutivo, los resultados se obtendrán con mayor eficacia.

La idea de negocio surge como apoyo a esta premisa, mas allá de que las familias desean el bienestar de sus hijos, la sociedad necesita de mejores ciudadanos del mañana. Otro factor importante es el bajo rendimiento escolar de niños; los métodos, planes y procedimientos de enseñanza deben estar acordes a las condiciones y entorno específico (2) aplicando de esta forma la dosis exacta de los factores necesarios para obtener un resultado óptimo.

1.3. Generación de Empleo

El proyecto ofrece brindar el servicio a través de personal capacitado, preferentemente estudiantes universitarios de carreras de pedagogía, de tal forma que se creará una nueva fuente de trabajo a medio tiempo destinada directamente para dichos estudiantes que necesitan emplearse con facilidad de tiempo, que les permita cursar su carrera universitaria y al mismo tiempo aplicar sus conocimientos relativos a la enseñanza académica como práctica laboral.

1.4. Educación

Considerando que en las escuelas de nivel de educación primaria existe un gran número de alumnado de rendimiento bajo, (3) se han determinado los factores que influyen en este hecho, entre los más importantes están la ausencia de los padres en el hogar y la falta de tiempo necesario para el control debido, adicionalmente existen niños que tienen problema de retentiva, memoria, o conductuales, sin embargo para este segmento no contamos con la solución al problema. Entre tanto, el servicio personalizado y exclusivo a domicilio, donde la empresa prestará el servicio, permitirá crear una conducta de organización, estudio y planeación en cada uno de los aprendices, disminuyendo de esta manera ese número de alumnos con rendimientos bajos y dando así unos futuros profesionales para el mañana.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Situación Actual

“En el sistema educativo tradicional no hay duda de que la asignación de tareas escolares para el hogar es una manera de fortalecer el conocimiento y la responsabilidad del alumno, es por ésta razón que los deberes escolares para la casa son considerados por muchos como un recurso pedagógico que permite profundizar y afianzar los conocimientos adquiridos en clase”. (4)

Es importante señalar que este tema no es sólo un problema que incumbe a educadores y alumnos, sino que la participación de los padres de familia es fundamental.

El papel que juegan los padres de familia con referencia a las tareas de sus hijos es de máxima importancia. Un seguimiento y control permanente les permitirá conocer las dificultades de sus hijos en el proceso de aprendizaje. La participación de los padres en el quehacer educativo de la escuela no sólo es importante, sino obligatoria.

Sin embargo debido a las múltiples ocupaciones que demanda hoy la sociedad actual, algunos padres descuidan su función educadora encomendando esta tarea sólo a la escuela. No hay en muchos casos apoyo, ni control de los padres en el trabajo escolar de sus hijos.

“La falta de control, supervisión y seguimiento en las tareas de un niño que no posee correctos hábitos de estudio, puede conllevarlo en la mayoría de los casos a tener un rendimiento escolar poco satisfactorio.” (1)

Buscando una solución para los problemas de rendimiento de sus hijos es que los padres optan por pedir ayuda a familiares cercanos, amigos incluso personas particulares para que asistan y controlen las tareas diarias de sus niños, opción que en la mayoría de los casos no resulta 100% eficiente pues no siempre dichas personas están en la capacidad para asistir a las dudas de los estudiantes. En otros casos contratan a profesores particulares para que preparen a sus hijos antes de los exámenes en las materias de mayor complejidad, siendo ésta medida poco recomendable pues el aprendizaje es todo un proceso y los vacíos de todo un parcial no pueden ser llenados en un par de clases antes de una evaluación.

En el mejor de los casos los padres inscriben a sus hijos en instituciones educativas que ofrecen control de tareas escolares diarias luego de la jornada normal de clases en sus propias instalaciones, convirtiéndose ésta en una buena opción en la medida en que el estudiante no sea de fácil distracción pues recordemos que éste tipo de control de tareas no

es personalizado y el profesor tiene que extender su asistencia al resto de estudiantes del curso. Un ejemplo de una institución que ofrece este tipo de servicio es la Unidad Educativa Mariscal Sucre. (6)

Son éstas las alternativas por las cuales pueden optar los padres de familia que enfrentan problemas de bajo rendimiento escolar con sus hijos, alternativas que en la mayoría de los casos no generan resultados 100 % satisfactorios, afirmación basada en las respuestas obtenidas en las encuestas realizadas.

2.2. Situación Futura

Una vez satisfechas las necesidades de un mercado latente, es de esperarse la normal reacción de nuevos competidores.

Actualmente no existe en el mercado ninguna institución *formal* encargada de ofrecer control de tareas escolares a domicilio, a pesar de que la demanda existe, dato que puede ser afirmado gracias al estudio de mercado realizado. No es difícil imaginarse que después de empezar operaciones aparecerán nuevas empresas ofreciendo servicios similares e inclusive ofreciendo el mismo servicio sin ningún valor agregado.

Es por ésta razón que es de suma importancia posesionarse en el mercado y obtener la fidelidad de los clientes brindando un servicio de calidad y que verdaderamente satisfaga las necesidades del mercado demandante.

“Otro factor que podría ser una variante de la situación actual y que repercutiría directamente a la clase de servicio que se ofrece podría ser la determinación de las instituciones educativas de no enviar tareas escolares a la casa, se menciona esta posibilidad porque el tema de las tareas escolares para el hogar es para algunos estudiosos de la materia, motivo de polémicas o de debates.” (4)

Actualmente existen ciertas instituciones educativas cuyas jornadas escolares se extienden un poco más de lo normal y no envían tareas al hogar, porque comparten el criterio de que las tareas escolares enviadas al hogar son innecesarias. El hecho de que más instituciones particulares se sumen a esta tendencia incidiría negativamente en el entorno en el cuál se desenvuelve el proyecto. (7)

Es importante resaltar nuestra posición ante tal polémica y se cree firmemente que la propuesta y ejecución de actividades extra clase son primordiales porque ayudan a que el niño o adolescente desarrolle sus capacidades creativas y desarrolle habilidades en cuanto a la investigación. Todo ello, favorece a su pensamiento crítico y reflexivo. La justificación para

dar al estudiante tareas es una forma de satisfacer totalmente las exigencias que demanda el desarrollo integral del alumno. Por otro lado se cree que la asignación de tareas escolares para la casa debería reunir ciertas condiciones como por ejemplo ser planificadas y coordinadas para evitar la improvisación, rutina y sobrecarga de actividades, considerar el nivel de madurez y diferencias individuales de cada alumno, entre otras condiciones.

Estos son los dos factores que se pueden mencionar en cuanto a la situación futura en la cual podría desarrollarse la empresa.

2.3. El Servicio

El servicio consiste en poner a disposición de los padres de familia, un grupo estrictamente seleccionado y capacitado de estudiantes universitarios de la ciudad de Guayaquil para que guíen y asistan las tareas diarias de sus hijos de **nivel primario** a domicilio, incentivando en ellos correctos hábitos de estudio y procurando que a largo plazo puedan realizar sus tareas de manera autónoma.

Este servicio está dirigido especialmente (no exclusivamente) para aquellas familias en las cuales tanto padre y madre trabajan y no disponen del tiempo necesario para supervisar las tareas diarias de sus hijos con problemas de rendimiento escolar.

El servicio como tal comprende supervisar que el niño o niña realice todas las tareas enviadas en el día, y en caso de que el niño(a) no haya comprendido algún tema dictado en la clase le corresponderá al controlador aclararle todas sus dudas, una vez aclaradas las dudas el niño proseguirá con sus tareas y una vez terminadas, el controlador constatará que estén correctamente realizadas.

Todo controlador trabajará bajo los siguientes lineamientos:

Empezará tratando de fomentar disciplina en el niño(a), enseñándole a establecer prioridades entre las tareas de las distintas materias y a distribuir correctamente el tiempo para cada una de ellas de acuerdo a su nivel de complejidad. De igual manera tratará siempre de fomentar la capacidad de investigación del niño e incentivará en él o ella a realizar las tareas de manera ordenada, limpia y con gusto. Finalmente reconocerá el esfuerzo del niño, pues éste es el mejor motor motivador para un chico.

Todo controlador trabajará bajo estas pautas pues de esta manera evitará crear una dependencia del niño(a) hacia una persona para poder realizar sus tareas. Es importante resaltar que la tarea del controlador no es resolverle los problemas al estudiante, sino más bien darle técnicas, pautas, supervisarlos, asistirlos en caso de dudas y fomentar en él los hábitos de estudio para que más adelante sea capaz de salir adelante solo.

El servicio comprende tres horas diarias de control de tareas a domicilio de lunes a viernes, los padres que quieran acceder a este servicio tendrán que contratarlo por un mes como mínimo, puesto que un mes es un tiempo prudencial para ver los resultados del servicio.

El control de tareas se realizará en la tarde en el horario que mejor prefiera el cliente, el controlador llegará a la casa del cliente puntualmente y se retirará luego de cumplida su labor dentro de las tres horas comprendidas de control.

El controlador informará a diario a los padres el avance del niño, y de la misma manera la empresa estará abierta a recibir todo tipo de quejas, críticas, sugerencias con respecto al servicio en caso de existir.

2.4. Mercados, Segmentos y Nichos de Mercado

Tabla I.- SEGMENTACION DE MERCADO

<u>SEGMENTACION</u>	<u>%</u>	<u>POBLACION</u>
GEOGRAFICA		
Ecuador	100%	13 892 218
Cantón Guayaquil	17%	2 361 677
DEMOGRAFICA		
Clase Social Alta (Guayaquil)	3.67%	86 674
Escolaridad (Niños de Nivel Primario)	10.6%	9 156
CONDUCTUAL		
Desarrollo Autónomo Insuficiente	82%	<u>7 508</u>

Fuente: INEC/ Fuentes Primarias

Para la correcta determinación y segmentación del mercado potencial, se ha utilizado datos proporcionados por el INEC (8) e información obtenida de la investigación primaria realizada (encuestas). Se realizó tres tipos de segmentación: La segmentación geográfica, la demográfica y la segmentación de tipo conductual.

2.4.1. Segmentación Geográfica

El servicio está dirigido para **los habitantes de la ciudad de Guayaquil**, para el efecto se obtuvo por fuente del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC el número de habitantes del Ecuador, y el porcentaje de habitantes que pertenecen al cantón Guayaquil (17%), lo cual representa una población de (2'361.677).

2.4.2. Segmentación Demográfica

El servicio está dirigido a los habitantes del cantón Guayaquil, **pertenecientes al estrato social alto y que se encuentren cursando el nivel primario de estudio**. Según datos del INEC el 3.67% de los habitantes de Guayaquil tienen un nivel socio-económico alto, es decir (86 674 personas), de las cuales el 10.6 % son niños cursando la primaria (20). Este último dato se obtuvo a través de llamadas telefónicas a cada uno de los centros de estudios de nivel socio económico alto de Guayaquil a fin de determinar el número aproximado de alumnos de primaria obteniendo un total de 9.156 escolares.

2.4.3. Segmentación Conductual

El servicio está dirigido a los estudiantes de nivel primario de estudio de la ciudad de Guayaquil pertenecientes a la clase alta y que **no pueden desenvolverse de manera autónoma y satisfactoriamente con sus tareas escolares diarias**. Los datos para realizar esta segmentación se los obtuvo de la investigación primaria realizada. Según el análisis de la muestra, el **82%** de los escolares primarios de clase alta de la ciudad de Guayaquil, no pueden desenvolverse completamente solos con sus tareas escolares diarias y necesitan de alguien que lo asista y guíe.

Por lo que se concluye que el mercado potencial está formado por **7.508** estudiantes aproximadamente.

2.5. Nicho de Mercado

Con el servicio de control de tareas **a domicilio** se está satisfaciendo las necesidades de un nicho de mercado, es decir, se está atendiendo la necesidad de aquellos padres de familia que quieren que sus hijos reciban un control diario de tareas en sus respectivos domicilios; en el estudio de mercado se determinará su aceptación.

Nota.- El cuadro de segmentación se obtuvo el mercado conformado por los clientes potenciales (niños de nivel primario), sin embargo los demandantes del servicio y por ende quienes pagaran por él serán los padres de familia. Es decir a lo largo de la investigación se hablará de los consumidores del servicio (niños) y de los demandantes del servicio (padres). En los posteriores apartados se explicará más detalladamente ésta diferencia.

2.6. Análisis de la Oferta

2.6.1. Situación Actual

Para este servicio no hay competidores directos pero es importante reconocer y mencionar que indirectamente se presentan algunos tipos de competencia.

Los controles de tareas que se brindan en varios establecimientos educativos luego de la jornada normal de clases escolares (6) (7) así como las clases particulares que ofrecen profesores o estudiantes universitarios independientemente (9) se los considera competidores indirectos.

En el primer caso, los centros educativos como el Liceo Panamericano o la Unidad Educativa Mariscal Sucre ofrecen a sus clientes un servicio parecido al que propone este proyecto porque la actividad que ellos realizan también es denominada control de tareas, pero con distintas variaciones en la forma como presentan el servicio: destinan sus instalaciones y algunos de sus profesores una vez concluido el horario normal diario de clases, de ésta manera los padres de familia interesados en que sus hijos reciban fuera de las horas de clases el control en sus tareas pueden acceder a ese servicio con un pago adicional a la pensión escolar (6), ese valor puede ser relativamente inferior al que se

pretende cobrar por el control a domicilio que se está ofreciendo en este proyecto, es evidente que estos planteles tienen ventaja debido a que al ser el servicio prestado en instalaciones propias no incurren en los altos costos de transportación que se presentan por el traslado de los controladores al ser a domicilio. El servicio de control de tareas en las propias instalaciones educativas también tiene a su favor contar con los mismos profesores para realizar el control, por tanto no tienen costos por pruebas y todo lo competente a la selección del personal, y además por ser el servicio dado por los mismos profesionales los padres podrían preferir ese control a uno ejercido por estudiantes universitarios y adicionalmente la identificación y lealtad existente hacia la institución donde se educan sus hijos los inclina mucho más a preferir el control que ahí les ofrecen.

Se considera también como competidores a quienes prestan sus servicios para nivelar, controlar y preparar a estudiantes que tienen problemas en materias específicas (9), este tipo de servicio es ofrecido por horas y a domicilio y no siempre comprende la ayuda en las tareas, un servicio como este no es constante por lo que a la larga no se pueden medir los resultados, mientras que el servicio que se ofrece en este proyecto está enfocado a que por ser permanente se garantizará que a mediano plazo el alumno pueda desenvolverse solo y bien en sus tareas y en consecuencia mejore su rendimiento escolar .

Estas variaciones en el servicio de control de tareas son las que se puede considerar como posible competencia indirecta.

2.6.2. Situación Futura

Como se expuso anteriormente, éste servicio no tiene competidores directos pero en la medida que el servicio se consolide y gane su espacio en el mercado de tareas escolares, los ya existentes competidores indirectos podrían volverse más fuertes incluyendo en sus actuales servicios nuevas modalidades de control de tareas, podrían prestar sus servicios a domicilio y volverse competidores directos.

Asimismo es muy probable que aparezcan nuevos negocios que se conviertan en competencia directa al ofrecer servicios muy similares.

2.6.3. Perspectivas sobre expansión

Para este negocio es primordial ir aumentando constantemente la demanda debido a que los beneficios se irán obteniendo conforme el número de clientes aumente por lo tanto la primera visión de expansión luego de cubrir a cabalidad y llegar a todo el segmento que se estableció inicialmente, será extender nuestra línea. Con las encuestas realizadas se pudo determinar que este servicio más adelante podría ser ofrecido también a padres de familia que tienen hijos en la sección pre-primaria (pre-kínder, kínder, preparatorio), ya que muchos de los encuestados aseguraron tener distintos tipos de problemas para controlar las tareas de sus hijos que cursan los primeros años de educación escolar. El servicio inicialmente no estará en la capacidad de expandirse a ese mercado ya que previamente se debería estudiar a fondo esa idea de negocio en un nuevo proyecto, puesto que para poder dar un buen control a niños de esos niveles se requiere de mucha más preparación de los controladores, las pruebas de selección a estudiantes universitarios no serían suficientes, se tendría que incluir al personal profesores parvularios ya que niños de esas edades necesitan de un trato especial; es la etapa de los descubrimientos, de mucho aprendizaje, la que formará su personalidad y tendencias (10) (11); en esas edades su atención es dispersa y momentánea, se distraen con gran facilidad, saltan de un tema a otro, lloran intensamente y al rato están sonrientes (12), son de este tipo las características de los niños en sus primeros años de formación y solo profesionales netamente entendidos en esa área están preparados para lidiar con esas situaciones a mas de ayudarles y guiarles en sus primeros pasos de formación y aprendizaje.

A medida que este servicio se vaya desarrollando, el objetivo de expansión será el de extender la línea: el servicio será tanto para estudiantes de primaria como para los de pre-básica. Para ese caso como se mencionó anteriormente se deberá estudiar la factibilidad del negocio en un nuevo proyecto que tendrá como ventaja tener como referencia el presente.

2.7. Análisis de la Demanda

2.7.1. Situación Actual

En las familias con hijos de corta edad, donde lo más importante es su formación y en especial la académica, actualmente la mayoría de los padres que han identificado la necesidad de efectuar un control eficaz, no tienen el tiempo suficiente para realizar esta

labor, y dado su deseo de motivarlos a que adquieran buenos hábitos de estudio, surge la necesidad de satisfacer este requerimiento a través de terceras partes.

Según la investigación primaria realizada, los padres actualmente prefieren que una tercera persona realice la labor de control por ellos, dadas sus ocupaciones y la importancia que requiere el aprovechamiento académico de sus hijos, por lo que se puede concluir que actualmente la demanda de éste servicio no está completamente satisfecha.

2.7.2. Demanda

La demanda del servicio es claramente definida por:

Padres de Familia con un nivel socio-económico alto, de la ciudad de Guayaquil, con hijos cursando el nivel primario de estudio, y con problemas de bajo rendimiento escolar y que además deseen que éstos reciban un control de tareas escolares diarias a domicilio.

2.7.3. Demandante y Consumidor

Los demandantes constituyen los padres de familia quienes son los que contratan el servicio y pagan por él.

Los consumidores son los estudiantes a quienes directamente se les brindará el servicio.

2.7.4. Proyección

El crecimiento de la demanda depende de varios factores, entre los cuales se considerará principalmente el crecimiento poblacional y las diferentes causas por las cuales el servicio es requerido, por ejemplo el mejoramiento o práctica de hábitos de estudio que conlleva hacia resultados positivos en el rendimiento académico, dichos factores tienen relación directa con el aumento o disminución de la demanda, por lo que se analiza cada uno.

La tasa de crecimiento poblacional estimada según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos para el Ecuador es el 1,91% anual, establecida como la diferencia entre nacimientos y defunciones, y el balance entre migrantes que entran y salen del país. Sin embargo para el presente proyecto se utilizará la tasa de natalidad puesto que ésta refleja más claramente el crecimiento de los consumidores del servicio que se definió como niños que se encuentren cursando el nivel primario de estudios, residentes en la ciudad de Guayaquil.

Los hábitos de estudio influyen positivamente en el rendimiento escolar, más que la inteligencia y la adaptación familiar, fisiológica y social (22). La tecnología de internet y la utilización de herramientas informáticas como método para el mejoramiento del rendimiento académico (23) provocaría fluctuaciones en la demanda, sin embargo, el **control permanente en los primeros años de educación** es indispensable para formar dichos hábitos encaminados hacia la autonomía del niño, (23) razón por la cual, este factor tendría poca incidencia en la demanda del servicio.

Del análisis previo, se concluye que la demanda futura dependerá principalmente del nacimiento de infantes, por tanto, la demanda se proyectará de la siguiente manera: del mercado segmentado se estimó una demanda de 7.508 consumidores, se utilizará el porcentaje de encuestados que estarían dispuestos a contratar el servicio por lo que, el 85% del valor mencionado da como resultado **6.382 escolares** de los cuales para comenzar el negocio se ha tomado un criterio mesurado, de ésta forma se pretende cubrir del 2% de la demanda. Dando como resultado **128** consumidores aproximadamente.

Para el crecimiento de la demanda en el presente estudio se ha tomado el 1,43% que representa la tasa de natalidad estimada por el INEC.

2.8. Análisis de las Fuentes Primarias

2.8.1. Objetivos

Tabla II.- Objetivos de la Encuesta

Objetivo 1	Determinar el Perfil del Consumidor.- Este objetivo permitirá conocer más de cerca al cliente y sus condiciones de vida relacionadas con su ocupación, estado civil, domicilio, cantidad de hijos, etc.
Objetivo 2	Determinar el Nivel de aceptación del Servicio.- Por medio de este objetivo se dará a conocer que tan dispuesto estaría el mercado potencial a contratar el servicio de control de tareas a domicilio.
Objetivo 3	Determinar el valor mensual que los demandantes actualmente destinan para el control de tareas de sus hijos.- Este objetivo busca conocer la proporción de la renta que los padres actualmente consumen para el control de tareas de sus hijos.
Objetivo 4	Determinar el Nivel de Satisfacción por parte de los padres de familia del control que actualmente reciben sus hijos.- Mediante este objetivo se conocerá que tan a gusto se sienten los padres con el control que han recibido sus hijos para su mejor desenvolvimiento
Objetivo 5	Determinar las características del servicio de acuerdo a las Preferencias del Consumidor.- Este objetivo permite indagar en la forma del contrato del servicio, las preferencias en relación al horario, sexo del controlador, periodo de contratación, forma de pago, frecuencias, etc.

Elaborado por: Las autoras

2.8.2. Análisis de Resultados

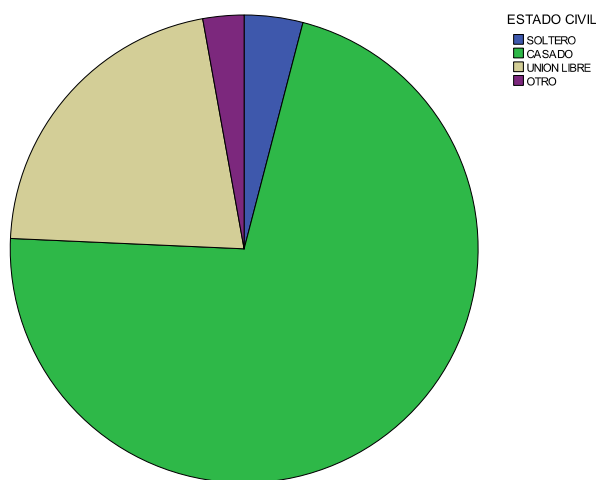
A partir de la segmentación realizada y de los resultados obtenidos de las fuentes primarias, los demandantes del servicio constituyen personas con el siguiente perfil:

Estado Civil

Tabla III.- Estado Civil

ESTADO CIVIL	Frequency	Percent
SOLTERO	10	4.0
CASADO	177	71.7
UNION LIBRE	53	21.5
OTRO	7	2.8
Total	247	100.0

Elaborado por: Las autoras



Elaborado por: Las autoras

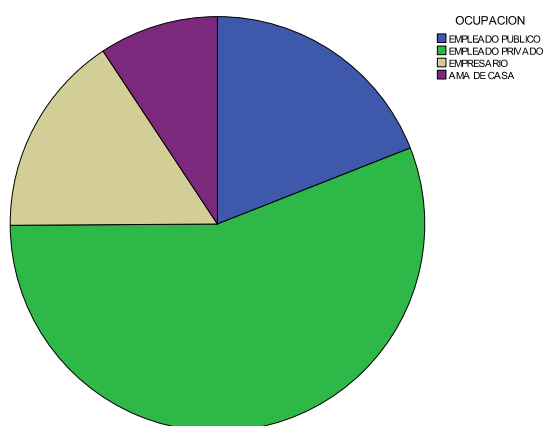
De la tabla anterior se puede inferir que los demandantes son en su mayoría personas casadas con un 71.7% de un total de 247 encuestas realizadas, seguidas de las personas en unión libre con un 21.5% y en muy menor proporción se encuentran las personas solteras, divorciadas y viudas. Por lo que se concluye que el mercado objetivo son hogares legalmente constituidos.

Ocupación

Tabla IV.- Ocupación

OCUPACION	Frequency	Percent
EMPLEADO PUBLICO	47	19.0
EMPLEADO PRIVADO	138	55.9
EMPRESARIO	39	15.8
AMA DE CASA	23	9.3
Total	247	100.0

Elaborado por: Las autoras



Elaborado por: Las autoras

En cuanto a la ocupación de los demandantes, los resultados muestran que más de la mitad son empleados privados seguido del 19% que son empleados públicos, 15.8% empresarios, y la diferencia son amas de casa con el menor porcentaje.

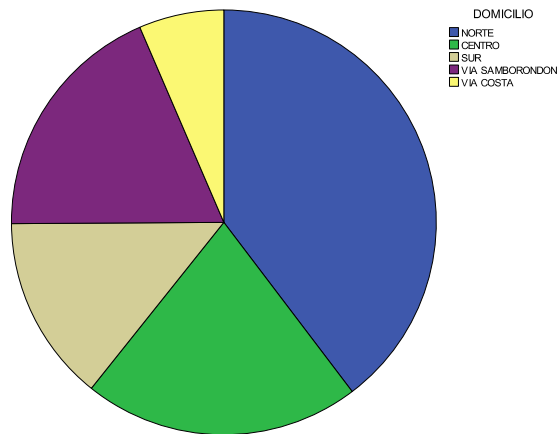
Con este dato se ratifica que actualmente los padres de este segmento son empleados en su mayoría, razón por la cual se dificulta el control realizado por ellos mismos.

Domicilio

Tabla V.- Domicilio

DOMICILIO	Frequency	Percent
NORTE	98	39.7
CENTRO	52	21.1
SUR	35	14.2
VIA SAMBORONDON	46	18.6
VIA COSTA	16	6.5
Total	247	100.0

Elaborado por: Las autoras



Elaborado por: Las autoras

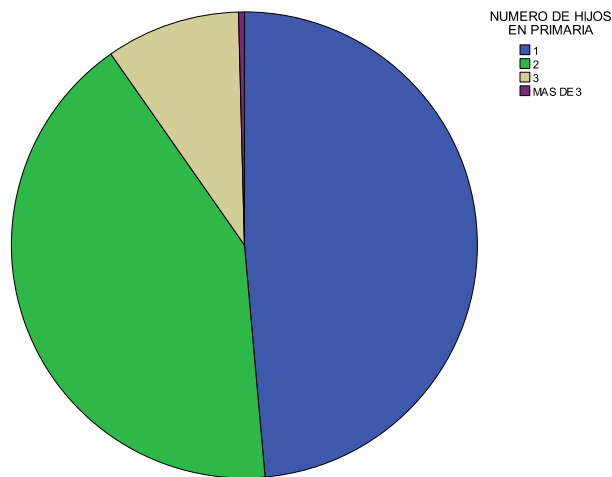
En relación al domicilio de los clientes, la tabla ilustra que el servicio será prestado en zonas del norte de la ciudad con un 39.7% en el Norte y 18.6% vía a Samborondón, los demás sectores de la ciudad acumulan aproximadamente el 38%. Estos datos resultan de gran ayuda al momento de la prestación del servicio para la distribución de los controladores a través de vehículos con destino a cada domicilio cliente.

Hijos Cursando Primaria

Tabla VI.- Número de Hijos

No. de Hijos en Primaria	Frequency	Percent
1	120	48.6
2	103	41.7
3	23	9.3
MAS DE 3	1	.4
Total	247	100.0

Elaborado por: Las autoras



Elaborado por: Las autoras

En la tabla se puede apreciar que la mayoría de los encuestados tienen uno o dos hijos en primaria, la suma de ambos porcentajes es 90.3%, lo que nos indica que el servicio podría ser proporcionado para un hijo o a su vez para ambos, dependiendo del desenvolvimiento de cada uno.

2.8.2.1. Nivel de Satisfacción de Demandantes

El nivel de satisfacción de los demandantes se determina por el control que actualmente reciben o han recibido los estudiantes. Las fuentes primarias determinaron que de los 247 encuestados el 89% de los padres ejerce algún tipo de control sobre sus hijos que cursan nivel primario ya que los infantes no se desenvuelven solos o satisfactoriamente en el ámbito escolar; en la siguiente tabla se muestran las frecuencias.

Tabla VII.- Frecuencia: RECIBE ALGUN TIPO DE CONTROL?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
SI	220	89.1	89.1	89.1
NO	27	10.9	10.9	100.0
Total	247	100.0	100.0	

Elaborado por: Las autoras

Para determinar la percepción que los padres de familia tienen en relación al control de tareas recibido actualmente por sus hijos, se utilizó la herramienta Crosstabulation para relacionar su nivel de satisfacción y de quien proviene el control realizado.

Del total de padres de familia encuestados el 73,6% respondió que el control recibido por sus hijos lo realizan ellos mismos o familiares cercanos, mientras que el 26,3% respondió que el control es realizado por personas o instituciones particulares quienes reciben un valor monetario por prestar este servicio.

En los siguientes gráficos se observa también que el control recibido en su mayoría es calificado como “bueno” con el 46.8% seguido del “muy bueno” con un 34.1%.

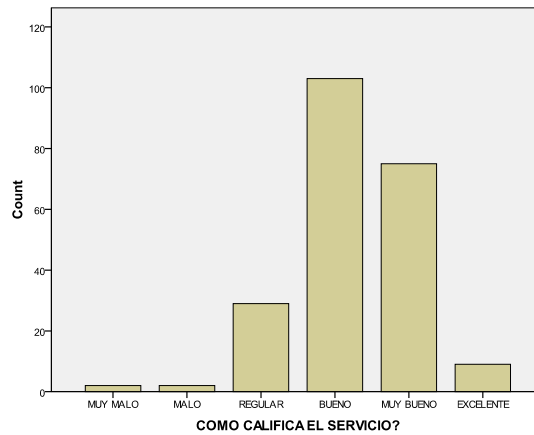


Gráfico No. 1.- Histograma Variable: Cómo Califica el Servicio?

Elaborado por: Las Autoras

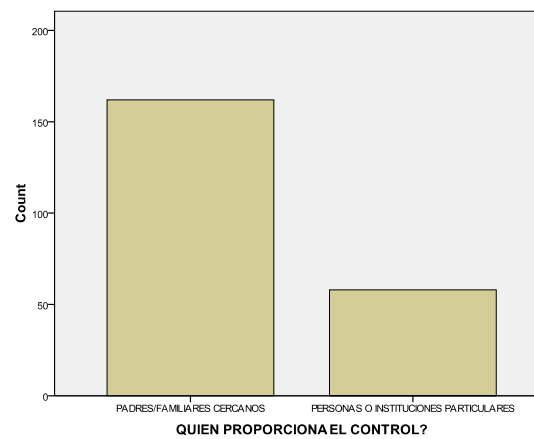


Gráfico No. 2.- Histograma Variable: Quien Proporciona en Control?

Elaborado por: Las autoras

De lo mencionado anteriormente, se determina que el nivel de satisfacción bueno, malo o regular se ve reflejado mayormente en quien proporciona el control de tareas, que en su mayoría son los padres de familia, de tal forma que su auto calificación se determina como “buena” con el 54,32% según datos tomados de la crosstabulation.

Sin embargo, los padres de familia que han contratado externos para el control, lo califican en su mayoría como “muy bueno” con el 44.82%.

Tabla VIII.- COMO CALIFICA EL SERVICIO? * QUIEN PROPORCIONA EL CONTROL? Crosstabulation

		QUIEN PROPORCIONA EL CONTROL?		Total
		PADRES/FAMILIA RES CERCANOS	PERSONAS O INSTITUCIONES PARTICULARES	
COMO CALIFICA EL SERVICIO?	MUY MALO	0	2	2
	MALO	1	1	2
	REGULAR	16	13	29
	BUENO	88	15	103
	MUY BUENO	49	26	75
	EXCELENTE	8	1	9
Total		162	58	220

Elaborado por: Las autoras

Tabla IX.- Chi-Square Tests

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	22.385 ^a	5	.000
Likelihood Ratio	22.555	5	.000
Linear-by-Linear Association	1.758	1	.185
N of Valid Cases	220		

Tabla IX.- Chi-Square Tests

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	22.385 ^a	5	.000
Likelihood Ratio	22.555	5	.000
Linear-by-Linear Association	1.758	1	.185
N of Valid Cases	220		

a. 5 cells (41,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,53.

Elaborado por: Las autoras

Tabla X.- Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal Contingency Coefficient	.304			.000
Interval by Interval Pearson's R	-.090	.076	-1.328	.186 ^c
Ordinal by Ordinal Spearman Correlation	-.025	.076	-.364	.716 ^c
N of Valid Cases	220			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Elaborado por: Las autoras

En base al nivel de significancia de la crosstabulation, se proyecta que ambas variables (calificación del servicio y origen del control) están directamente relacionadas entre sí, por tanto, se determina que dicho nivel de satisfacción se ve reflejado en la enseñanza proveniente de los mismos padres.

2.8.2.2. Aceptación del Servicio

Del muestreo realizado, se puede inferir que la población tiene un alto grado de nivel de aceptación del servicio ya que casi el 85% de los encuestados respondió que estaría dispuesto a contratar el servicio de control de tareas a domicilio.

Tabla XI.- Frecuencia Variable: ¿Estaría Dispuesto a Contratar el Servicio?

¿Estaría Dispuesto a Contratar el Servicio?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
SI	208	84.2	84.9	84.9
NO	37	15.0	15.1	100.0
Total	245	99.2	100.0	
Missing System	2	.8		
TOTAL	247	100.0		

Elaborado por: Las autoras

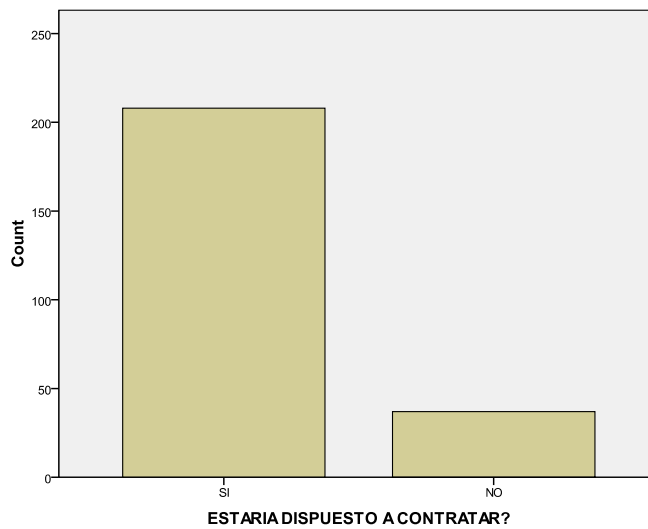


Gráfico No. 3.- Histograma Variable Estaría Dispuesto a Contratar?

Elaborado por: Las autoras

Realizando un análisis más profundo del porqué los demandantes estarían dispuestos a contratar este servicio, se destaca el actual nivel de satisfacción del control recibido ya sea por ellos mismos o por particulares.

Analizando esta relación, se puede determinar una correspondencia significativa entre dicho nivel de satisfacción y su disposición a contratar. Como ya se analizó anteriormente del total de encuestados, el 46% calificó el servicio como “bueno” y de ese 46% el 93% estaría dispuesto a contratar. De la misma forma, como también se analizó, ésta calificación proviene en su mayoría del servicio prestado por padres de familia o familiares cercanos, por lo que se puede inferir que la mayoría de los demandantes que contratarían el control de tareas a domicilio son padres que actualmente no cuentan con este servicio o que nunca lo han contratado.

Tabla XII.- COMO CALIFICA EL SERVICIO? * ESTARIA DISPUESTO A CONTRATAR? Crosstabulation

		ESTARIA DISPUESTO A CONTRATAR?		Total
		SI	NO	
COMO CALIFICA EL SERVICIO?	MUY MALO	1	1	2
	MALO	1	1	2
	REGULAR	28	1	29
	BUENO	95	7	102
	MUY BUENO	52	23	75
	EXCELENTE	7	2	9
Total		184	35	219

Elaborado por: Las autoras

Tabla XIII.- Chi-Square Tests

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	25.463 ^a	5	.000
Likelihood Ratio	25.187	5	.000
Linear-by-Linear Association	7.429	1	.006
N of Valid Cases	219		

a. 6 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,32.

Elaborado por: Las autoras

Tabla XIV.- Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal Contingency Coefficient	.323			.000
Interval by Interval Pearson's R	.185	.081	2.767	.006 ^c
Ordinal by Ordinal Spearman Correlation	.250	.067	3.806	.000 ^c
N of Valid Cases	219			

a. Not assuming the null hypothesis.

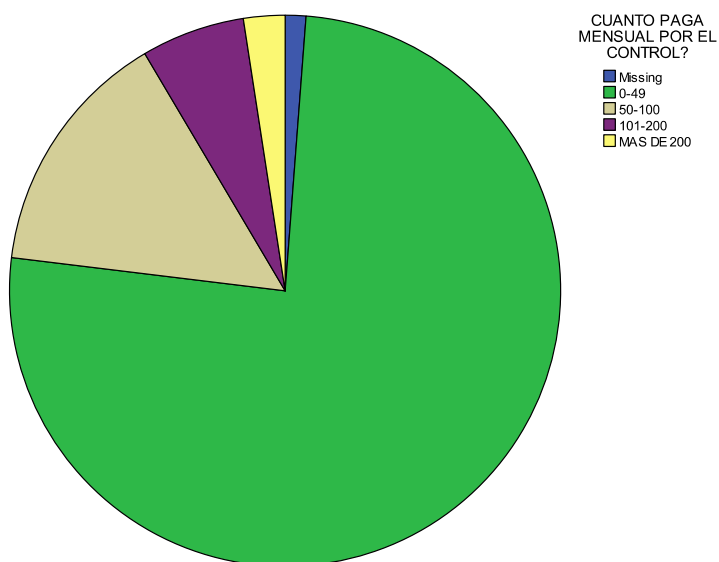
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Elaborado por: Las autoras

2.8.2.3. Valores de Pago de Control de Tareas

Para el análisis de valor que los demandantes del servicio podrían estar dispuestos a pagar, con la pregunta *¿Cuánto paga por un control de tareas mensual?* considerando que para llegar a esta pregunta se ha determinado que los escolares ya han recibido o reciben un control de tareas, a priori se estimó que producto de dicha pregunta se obtendrían resultados para estimar los precios del servicio. Sin embargo, el resultado de la investigación determinó que la mayoría de padres de familia pagan nada o poco por un control de tareas para sus hijos, con el 76.6% como se muestra en el siguiente gráfico.



Elaborado por: Las autoras

Gráfico 4.- Diagrama de Pastel Cuanto paga por el control?

Para un mejor análisis, es necesario profundizar en ésta pregunta, para lo cual se utilizó la herramienta crosstabulation para relacionar las variables *valor que paga* y *origen del control*.

La siguiente tabla muestra la relación existente entre ambas variables, 163 personas de un total de 220 encuestados que llegaron a ésta pregunta, no pagan por este servicio y de las mismas 220 personas, 162 son los padres de familia quienes proveen el control de tareas

por ellos mismos. Finalmente, 154 encuestados del mismo total son padres de familia que no pagan por el control. Esta mayoría explica el porqué el valor pagado por ellos es nulo.

El nivel de significancia determina que ambas variables están directamente relacionadas es decir, el poco o nulo valor pagado por este servicio tiene gran dependencia con el origen del mismo, que como ya se analizó anteriormente son los padres o personas cercanas quienes lo proveen.

Tabla XV.- CUANTO PAGA MENSUAL POR EL CONTROL? * QUIEN PROPORCIONA EL CONTROL? Crosstabulation

	QUIEN PROPORCIONA EL CONTROL?		Total
	PADRES/ FAMILIARES CERCANOS	PERSONAS O INSTITUCIONES PARTICULARES	
CUANTO PAGA MENSUAL POR EL CONTROL?	0	9	163
	50-100	31	36
	101-200	14	15
	MAS DE 200	4	6
Total	162	58	220

Elaborado por: Las autoras

Tabla XVI.- Chi-Square Tests

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	142.345 ^a	3	.000
Likelihood Ratio	140.175	3	.000
Linear-by-Linear Association	103.781	1	.000
N of Valid Cases	220		

a. 3 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,58.

Elaborado por: Las autoras

Tabla XVII.- Symmetric Measures

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal Contingency Coefficient	.627			.000
Interval by Interval Pearson's R	.688	.057	14.013	.000 ^c
Ordinal by Ordinal Spearman Correlation	.788	.047	18.923	.000 ^c
N of Valid Cases	220			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.

Elaborado por: Las autoras

2.8.2.4. Preferencias del Consumidor

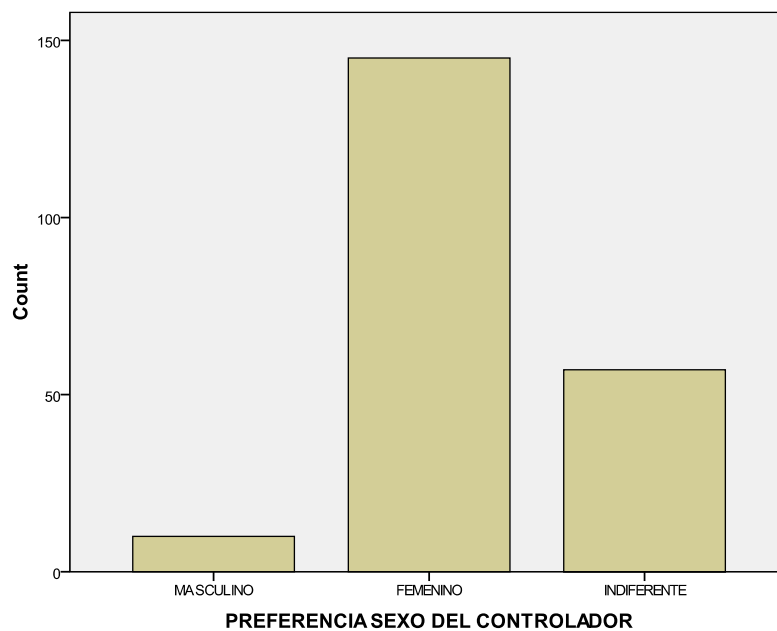
Para determinar las tendencias del cliente respecto del contrato del servicio de control con la empresa, incluimos en la encuesta preguntas relacionadas con las características que más se adaptan al perfil del padre de familia, entre estas se destacan:

- Sexo del Controlador
- Horario de Control
- Periodo de Contratación y Forma de Pago
- Frecuencia del Control

Tabla XVIII.- PREFERENCIA SEXO DEL CONTROLADOR

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
MASCULINO	10	4.0	4.7	4.7
FEMENINO	145	58.7	68.4	73.1
INDIFERENTE	57	23.1	26.9	100.0
Total	212	85.8	100.0	
Missing System	35	14.2		
Total	247	100.0		

Elaborado por: Las autoras



Elaborado por: Las autoras

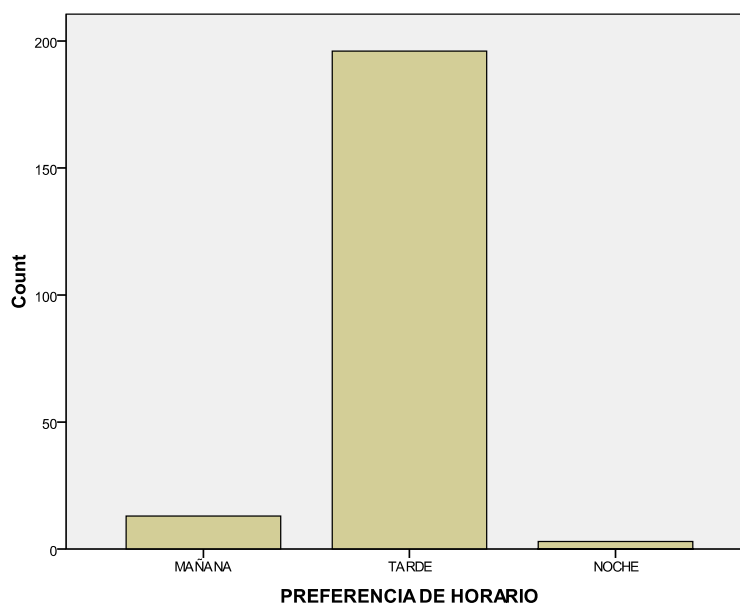
Gráfico 5.- Histograma Preferencia del Sexo del Controlador

En relación al Sexo del Controlador, los demandantes prefieren que sean mujeres ya que como se trata de escolares de primaria, generalmente sus maestras son de sexo femenino. Sin embargo aproximadamente el 27% de los demandantes indicaron que les parecía indiferente.

Tabla XIX.- PREFERENCIA DE HORARIO

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	MAÑANA	13	5.3	6.1	6.1
	TARDE	196	79.4	92.5	98.6
	NOCHE	3	1.2	1.4	100.0
	Total	212	85.8	100.0	
Missing	System	35	14.2		
Total		247	100.0		

Elaborado por: Las autoras



Elaborado por: Las autoras

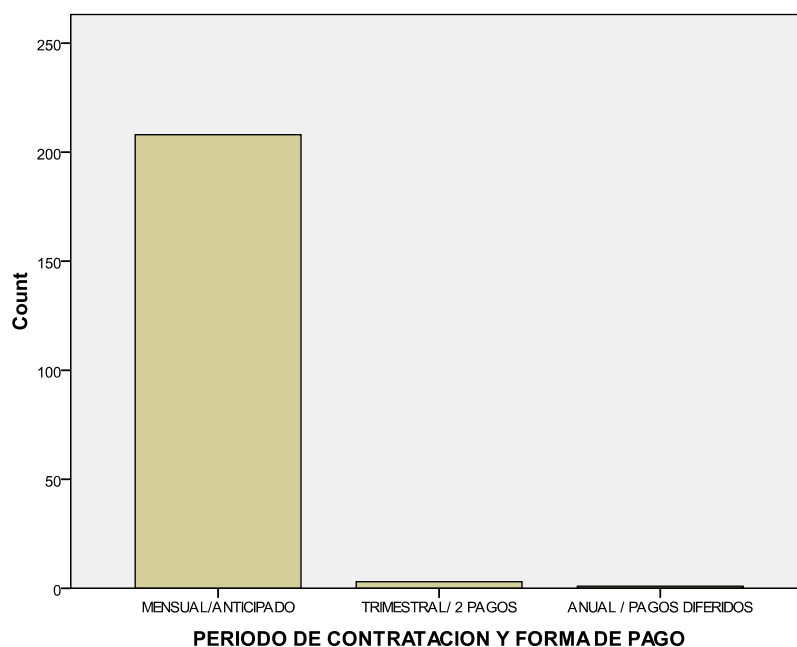
Gráfico 6.- Histograma Preferencia de Horario

Para el horario del control, el 92% de los demandantes prefieren la tarde ya que la mayoría de los niños estudian en la mañana.

Tabla XX.- PERIODO DE CONTRATACION Y FORMA DE PAGO

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
MENSUAL/ANTICIPADO	208	84.2	98.1	98.1
TRIMESTRAL/ 2 PAGOS	3	1.2	1.4	99.5
ANUAL / PAGOS DIFERIDOS	1	.4	.5	100.0
Total	212	85.8	100.0	
Missing System	35	14.2		
Total	247	100.0		

Elaborado por: Las autoras



Elaborado por: Las autoras

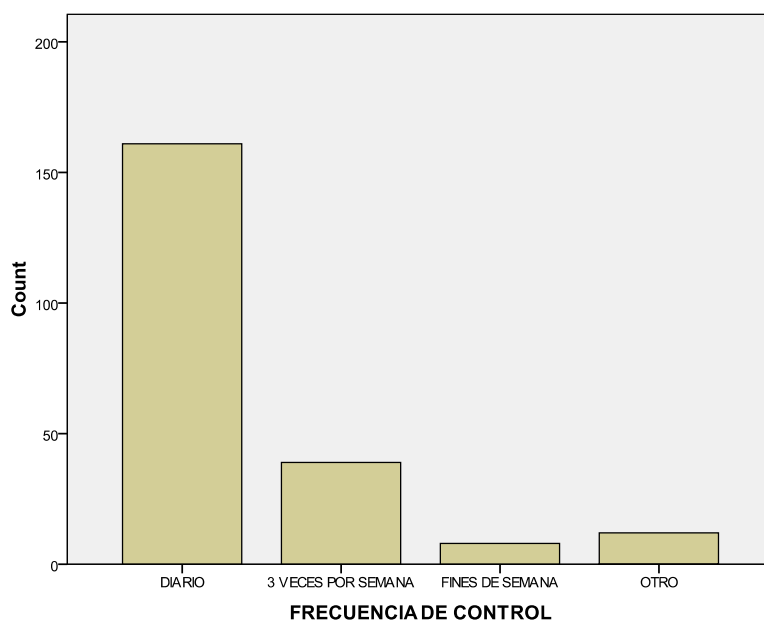
Gráfico No. 7.- Histograma periodo de contratación

Para la contratación del servicio, de las personas que llegaron hasta esta pregunta el 98% prefieren que el contrato sea mensual y como opción de pago de forma anticipada.

Tabla XXI.- FRECUENCIA DE CONTROL

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
DIARIO	161	65.2	73.2	73.2
3 VECES POR SEMANA	39	15.8	17.7	90.9
FINES DE SEMANA	8	3.2	3.6	94.5
OTRO	12	4.9	5.5	100.0
Total	220	89.1	100.0	
Missing System	27	10.9		
Total	247	100.0		

Elaborado por: Las autoras



Elaborado por: Las autoras

Gráfico No. 8.- Histograma Frecuencia de control

Respecto a la frecuencia del control, los encuestados tienen preferencia por un control diario con un 73% seguido de tres veces por semana con un 17%

2.8.3. Conclusiones del Análisis de la Encuesta

En base a todo lo expuesto en el análisis previo se puede concluir lo siguiente:

- Se determinó el perfil del consumidor, el mismo que detalla las principales características relevantes, en su mayoría los demandantes son padres de familia casados o en unión de hecho, empleados privados o públicos que viven en sectores del norte de la ciudad, y tienen un hijo o dos en su familia que cursan el nivel primario.
- El control de tareas se realiza a causa de un deficiente desenvolvimiento escolar de los niños por lo que los padres optan por realizar el control por el medio que esté a su alcance que en la mayoría de los casos, lo realizan ellos mismos.
- El nivel de satisfacción que los padres tienen del servicio recibido es bueno, ya que la mayoría de ellos son quienes lo imparten.
- El valor actual que la mayoría de padres de familia pagan por el servicio es cero en razón de que ellos mismos asisten a sus hijos.
- La aceptación del servicio es muy favorable, dado que un gran porcentaje de padres de familia estarían dispuestos a contratar el servicio con todos los beneficios que se ofrece. Ésta aceptación estaría justificada en caso de que se reconozca que el servicio actualmente recibido es no es tan bueno, sin embargo, dado que ellos mismos (padres de familia o personas cercanas) son quienes lo realizan, aún desean que alguien los haga por ellos.
- Los futuros contratantes demandarán el servicio con ciertas características preestablecidas; en relación al sexo del controlador, la mayoría de padres prefiere el femenino, para el horario del control los padres prefieren que se lo realice en la tarde, la forma de contratación de mayor aceptación es mensual con pago anticipado y la frecuencia del control es diaria.

- Finalmente se concluye que, los padres que contratarían el servicio de control de tareas a domicilio son padres que realizan esta labor directamente o a través de familiares cercanos que no han pagado o no están acostumbrados a pagar por dicho servicio y desearían por un buen precio contratar un control de tareas más eficaz y personalizado obteniendo mejores resultados.

2.9. Situación Futura

Siendo diversas las necesidades a medida que pasa el tiempo, los clientes pueden requerir servicios adicionales y el control de tareas se puede extender hacia alumnos de niveles pre-básicos, como se mencionó anteriormente, o bien alumnos de secundaria que aún no tengan independencia académica, o que a su vez sea requerida para una materia específica con el objetivo de desarrollar destrezas en dicha materia y lograr la comprensión total de su contenido.

Cada caso de control requiere mayor énfasis en algún aspecto determinado, por lo que los clientes demandarán un tipo de servicio más especializado que cubra necesidades más puntuales, de tal forma que se amplíe la oferta del servicio.

Con estos antecedentes, para satisfacer la futura demanda será necesario definir nuevos procesos de tal forma que el servicio se extienda o se especialice en otros nichos de mercado que se ajusten a las demandas de los usuarios potenciales.

2.10. Precio

2.10.1. Variables para Definición de Precios

Una vez tabulados y analizados los datos obtenidos en las encuestas, se encontró que el 76.6% de los padres de familia no pagan por un servicio de control de tareas, por lo tanto no se cuenta con un precio referencial de la competencia directa, porque ésta simplemente no existe. Por ésta razón se ha decidido proyectar los precios a través del Método Delphi el cual consiste en estimar los precios por medio de consultas a expertos, quienes en éste caso son las instituciones que brindan servicios similares al que pretendemos ofrecer. Para motivo de análisis se ha elegido a la Unidad Educativa Mariscal Sucre (6) y a La Agrupación Politécnica - APOL (13) pues ambas instituciones de alguna manera satisfacen las

necesidades de un mercado paralelo al de estudio.

De ambas instituciones se obtuvo información de tipo cualitativa esencial para el análisis y que se encuentra resumida en la tabla comparativa siguiente:

**Tabla XXII.- TABLA COMPARATIVA DE SERVICIOS SIMILARES
(CONSULTA A EXPERTOS/METODO DELPHI)**

VARIABLES	UNIDAD EDUCATIVA MARISCAL SUCRE	APOL	PROYECTO
Descripción del servicio	Control de tareas escolares diarias, incluye almuerzo y supervisión del aseo personal	Preparación de estudiantes para su ingreso a la universidad en ciencias exactas	Control de tareas escolares diarias
Target	Estudiantes 2do a 7mo año de educación básica	Estudiantes colegiales y universitarios	Estudiantes 2do a 7mo año de educación básica
Lugar donde se dicta el control	En las instalaciones de la institución	En las instalaciones de la institución	A domicilio
Horas dictadas	50 mensuales	60 mensuales	60 mensuales
Profesores	Profesores del plantel	Estudiantes y profesionales politécnicos	Estudiantes universitarios
Modalidad de enseñanza	Clases grupales	Clases grupales	Clases personalizadas
Modalidad de pago	Inscripción-pago anticipado mensual	Inscripción-pago anticipado mensual	Inscripción-pago anticipado mensual
Temporalidad	Período escolar	Período previo al ingreso a la universidad	Período escolar
Precios	\$1,75 / hora	\$1,25 / hora	6,08/ hora
Servicios Adicionales	Cursos vacacionales de nivelación	Preparación para lecciones, exámenes (supletorios, de grado, parciales, mejoramientos) para colegiales y universitarios	Cursos vacacionales de nivelación

Elaborado por: Las autoras

2.10.2. Análisis de la Tabla Comparativa

Se destacan varias similitudes con las instituciones en cuestión en la mayoría de las variables arriba citadas, pero el presente proyecto posee una bien marcada ventaja competitiva, la cual es brindar un control de tareas **personalizado y a domicilio**.

También se puede observar que para ambos casos, tanto para la Unidad Educativa Mariscal Sucre como para APOL, el valor estimado por cada hora de control de tareas fluctúa entre \$1,25 y \$1,75. Es de éste valor de donde parte el análisis y proyección de los precios para el servicio.

Es importante señalar que la ventaja competitiva que caracteriza al servicio obliga a incurrir en altos costos sobre todo de transporte, haciendo de éste un servicio de tipo exclusivo y de lujo dirigido a familias de nivel socio-económico alto, como ya se mencionó anteriormente.

Es decir, se tomará como referencia o como base el **precio promedio** cobrado por las instituciones arriba analizadas que es \$1.50, y a éste se le sumará los costos que implica llevar un control de tareas escolares personalizado a domicilio.

En la siguiente tabla se muestra más claramente la primera estimación del precio:

Tabla XXIII.- Estimación de Precio

Precio Base Promedio (Mercados Paralelos)	Servicio Personalizado	Servicio a Domicilio	Precio/hora
\$1,50/hora	\$3,33	\$1,25	\$6,08/hora

Elaborado por: Las autoras

Considerando que las instituciones señaladas anteriormente no ofrecen un servicio personalizado, es decir una enseñanza individualizada, se ha decidido incrementar dicho precio incluyendo los costos adicionales del servicio, es decir a este valor promedio se le agrega el costo del salario de cada controlador, con una base de \$200 mensual, equivaldría a \$3,33 dólares por hora. A esto se suma los costos de transporte de personal en los que se tiene que incurrir para llevar este servicio al domicilio de cada uno de los clientes, porcentaje que se ha calculado luego de averiguar los costos de transporte diario por cada controlador, valor que fue estimado en \$3,75 (ida y vuelta) por La Unión de Cooperativas de Taxis del Guayas (14). Dicha cifra se la prorateó por las tres horas de control diario, obteniendo \$1,25 valor de transporte/hora

Finalmente se obtiene un precio tentativo por hora de \$6,08 valor que multiplicado por las 60 horas mensuales que ofrece el servicio ascendería a \$364 mensuales.

Si se compara el precio por hora del servicio con el precio por hora que cobran las personas particulares que ofrecen el mismo servicio de manera informal sin ofrecer ninguna garantía a sus clientes, la tarifa expuesta resultaría similar sin incluir el valor agregado que ofrece la empresa.

Esta afirmación se la realiza dado que estas personas se publicitan abiertamente en diarios y sobre todo vía Internet con precios que fluctúan entre \$5 y \$15 por hora clase. (9)

2.10.3. Análisis de Precios

A fin de justificar el precio por hora considerado a través de la tabla comparativa, se realizó un alcance a la encuesta (Anexo 4) la misma que determinó que el 69% estaría dispuesto a contratar el servicio pagando \$6 dólares por hora y, el 31% restante lo contrataría por precios inferiores.

Tabla XXIV.- Frecuencia: Le agradaría la idea de que su hijo recibiera un control de tareas diario a domicilio pagando 6 dolares por hora?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SI	78	69.0	69.0	69.0
NO	35	31.0	31.0	100.0
Total	113	100.0	100.0	

Elaborado por: Las autoras

Tabla XXV.- Cuanto máximo pagaría por este servicio por hora?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	11	11.0	31.4	31.4
	4	11	11.0	31.4	62.9
	5	13	13.0	37.1	100.0
	Total	35	35.0	100.0	
Missing	System	78	78.0		
Total		113	113.0		

Elaborado por: Las autoras

En base a este análisis, se ponderaron los resultados obtenidos asignando la proporción correspondiente como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla XXVI PROYECCION DE PRECIOS POR HORA			
PRECIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PONDERADO
\$ 3	11	10%	0,29
\$ 4	11	10%	0,39
\$ 5	13	11%	0,57
\$ 6	78	69%	4,15
TOTAL	113	100%	\$ 5,40

Considerando éste precio por hora, el valor mensual a pagar por la contratación del servicio es de **\$324**

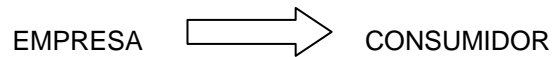
2.11. Plaza

2.11.1. Canales de comercialización y distribución del servicio

Por tener un concepto completamente diferente y ante la inexistencia de competencia directa, se tiene el privilegio de disfrutar de la gran ventaja de ser los pioneros en el servicio,

así se podrá captar clientes claves quienes ayudarán al servicio a obtener reputación de liderazgo en el mercado de tareas escolares ante la posible aparición de competidores directos.

La distribución es directa porque el servicio es traspasado de la empresa al consumidor sin ningún tipo de intermediación.



Para poder comercializar el servicio se requerirá de muchas estrategias a nivel de marketing debido a la condición de ser nuevos en el mercado y ante la necesidad de acceder a una considerable cantidad de clientes del mercado objetivo en el menor tiempo posible ya que éste negocio se mueve en base a volumen de clientes.

2.12. Estrategias de Promoción

El marketing es un tema relevante al momento de comercializar este servicio, por lo que es primordial utilizar diferentes alternativas para atraer clientes. La publicidad por medio de volantes es un método acertado para captar atención del mercado potencial, las mismas que serán entregadas en sitios estratégicos como centros comerciales concurridos de la ciudad. Para hacer publicidad también existe la alternativa del el Internet que es un medio sumamente económico y a la vez masivo.

La principal estrategia de marketing es el “marketing de boca en boca” debido a su fácil propagación una vez que se hayan conseguido clientes claves, así es muy fácil transmitir el mensaje de la existencia del servicio.

2.13. Análisis FODA

Tabla XXVII.- FODA

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Servicio Diferenciado.- A domicilio y personalizado, supliendo de esta manera las necesidades de los padres de familia que trabajan durante todo el día y no disponen de tiempo para controlar las tareas diarias de sus hijos. • Personal Capacitado.- El personal con el cual se contará tendrá que cumplir con requerimientos puntuales y pasar por un riguroso y estricto proceso de selección y una vez seleccionados serán evaluados permanentemente, garantizando de ésta manera la calidad de personal contratado. • Tamaño de Instalaciones.- No se necesitará de un gran espacio físico para desarrollar las actividades puesto que el servicio se dicta a domicilio. Es decir, la demanda no está estrechamente relacionada con el tamaño de las instalaciones.
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estudiantes Universitarios.- Aprovechar una fuerza laboral latente como lo constituyen los estudiantes universitarios de la ciudad de Guayaquil que pugnan por trabajos de medio tiempo. • Responsabilidad Escolar.- Según el resultado mostrado por las encuestas se encuentra que el 82% de los estudiantes de primaria no pueden desenvolverse completamente solos con sus tareas escolares diarias y necesitan de alguien que los asista y guíe. • Padres de Familia.- En la mayoría de los hogares, los padres de familia confían la supervisión de las tareas de sus hijos a familiares cercanos, a terceros o muchas veces a nadie, pues ambos trabajan y no pueden ejercer su función educadora.
<p style="text-align: center;">Debilidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Altos Costos.- Los costos de transportación del personal desde las instalaciones de la empresa hasta cada uno de los hogares de los clientes hacen que el servicio tenga costos relativamente elevados. • Temporalidad.- El servicio como tal se prestará exclusivamente durante la duración del período escolar, obligándonos a la empresa a ofrecer servicios derivados durante los meses de vacaciones. • Restricción del Tiempo.- Por ser el servicio dirigido a estudiantes de primaria, necesariamente se tiene que prestar el servicio únicamente en el intervalo desde las 14h00 hasta aproximadamente las 19h00, impidiendo de esta manera que un controlador tenga más de un cliente al día.

Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia Directa Futura.-Siendo este un servicio que pretende cubrir una necesidad hasta ahora insatisfecha, se sabe de antemano que no se posee competencia, sin embargo no se puede descartar a largo plazo la aparición de competencia de tipo directa que se convertiría en una amenaza para el desarrollo del negocio. • No tareas al hogar.- Actualmente existen algunas instituciones particulares cuya política es no enviar tareas escolares al hogar, el hecho de que mas instituciones educativas se sumen a esta tendencia incidiría negativamente en el entorno en el que se desenvuelve el proyecto.
-----------------	--

Elaborado por: Las autoras

2.14. Conclusiones del Estudio de Mercado

De todo lo expuesto en el estudio de mercado podemos concluir:

- Que el mercado para el servicio está latente, no existe la oferta de un servicio con iguales características actualmente en la ciudad de Guayaquil, sin embargo, existe la necesidad de los hogares en demandar el control de tareas a domicilio.
- Que el precio es un factor primordial para la decisión de contratación del servicio, puesto que las familias actualmente no destinan una porción de su renta para este servicio ya que ellos mismo lo proveen.
- Que en vista de todas las ventajas ofrecidas a los demandantes, estos estarían dispuestos a contratar el servicio por un buen precio, siempre y cuando reciban un servicio cien por ciento eficaz.
- Que dados los similares servicios ofrecidos que han se tomado como referencia para el análisis de precios, el segmento de mercado está acostumbrado a pagar precios bajos, sin embargo, se debe resaltar la diferenciación del servicio, demostrando calidad y satisfaciendo la necesidad del padre de familia en su totalidad y, producto de todo esto, se obtendría mayor aceptación y crecimiento del mercado.
- Que es fundamental una buena implementación de la estrategia de promoción y comercialización al inicio de actividades para ganar mercado, resaltando el servicio diferenciado que se ofrece como fortaleza, abarcando de esta forma el mercado no satisfecho.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Tamaño de las Instalaciones

Tabla XXVIII.- Tamaño de Instalaciones

CANTIDAD	CARGO
1	GERENTE GENERAL
1	GERENTE ADMINISTRATIVO
1	GERENTE DE OPERACIONES
1	CONTADOR
1	SECRETARIA / RECEPCIONISTA

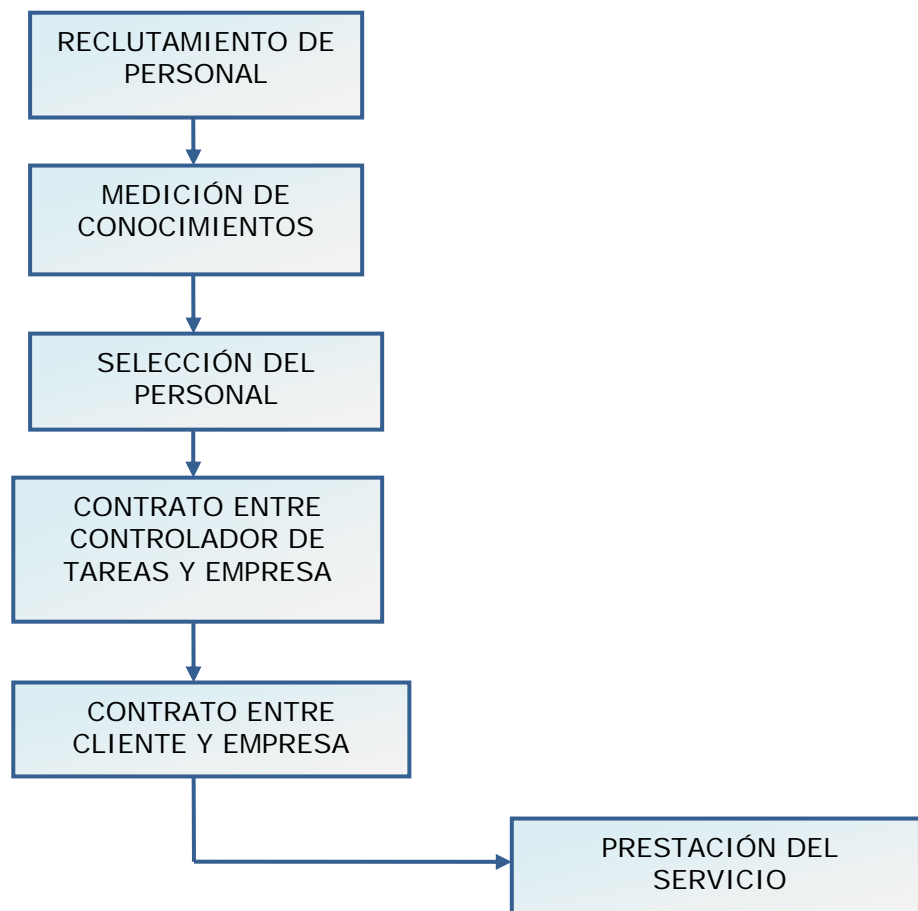
Elaborado por: Las autoras

El hecho de que el control de tareas se lo dicte en el domicilio de cada uno de los clientes implicará que el número de clientes que se tenga no tendrá gran incidencia en el tamaño de las instalaciones. Es decir se necesitará instalaciones lo suficientemente cómodas como para realizar las actividades administrativas diarias y para recibir a los clientes para proveerles información.

Se estima que un local con medidas de 5 metros de ancho por 12 metros largo será perfecto para satisfacer las necesidades del negocio.

3.2. Identificación y Descripción del Proceso

3.2.1. Proceso Inicial de Actividades



Elaborado por: Las autoras

Gráfico No. 9.- Proceso Inicial de Actividades

3.2.1.1. Reclutamiento de personal

Se recibirá en las instalaciones todas las visitas de postulantes a “controladores de tareas”, que cumplan los siguientes requisitos:

- Estudiantes universitarios de preferencia de la Facultad de Ciencias de la Educación
- Tener aprobado mínimo el segundo año de su carrera universitaria.
- Nivel de Inglés intermedio
- Presentar hoja de vida completa
- Presentar 3 referencias personales
- Presentar Certificado Médico

- Aprobar todos los exámenes

3.2.1.2. Medición de Conocimientos y Destrezas de Postulantes

Los postulantes deberán rendir los siguientes exámenes:

- Examen Psicológico
- Examen de Orientación Vocacional
- Examen Escrito de conocimientos generales
- Prueba Demostrativa
- Examen de Inglés

3.2.1.3. Selección de Personal

Una vez que los postulantes han sido evaluados, se procederá con la respectiva calificación y selección luego de la cual, continuarán dentro del proceso, tan solo aquellos que obtuvieren 75 puntos o más en la sumatoria total de acuerdo a la siguiente ponderación:

Tabla XXIX.- Calificación de Controladores

Test	Porcentaje
Examen Psicológico	15%
Examen de Orientación Vocacional	30%
Examen Escrito de conocimientos generales	10%
Prueba Demostrativa	30%
Examen de Inglés	15%

Elaborado por: Las autoras

3.2.1.4. Contrato entre “Controladores de Tareas” y “Empresa”

El personal seleccionado para iniciar, firmará un contrato a prueba con una duración de tres meses, con opción a renovación por un período de 6 meses a un año, dependiendo de los resultados de la evaluación de su rendimiento.

El trabajo de los controladores consistirá en brindar guía y asistencia diaria a domicilio en las tareas escolares de sus clientes.

Dentro de los términos del contrato, la empresa proporcionará el servicio de transporte desde las instalaciones de la empresa hasta el domicilio del cliente.

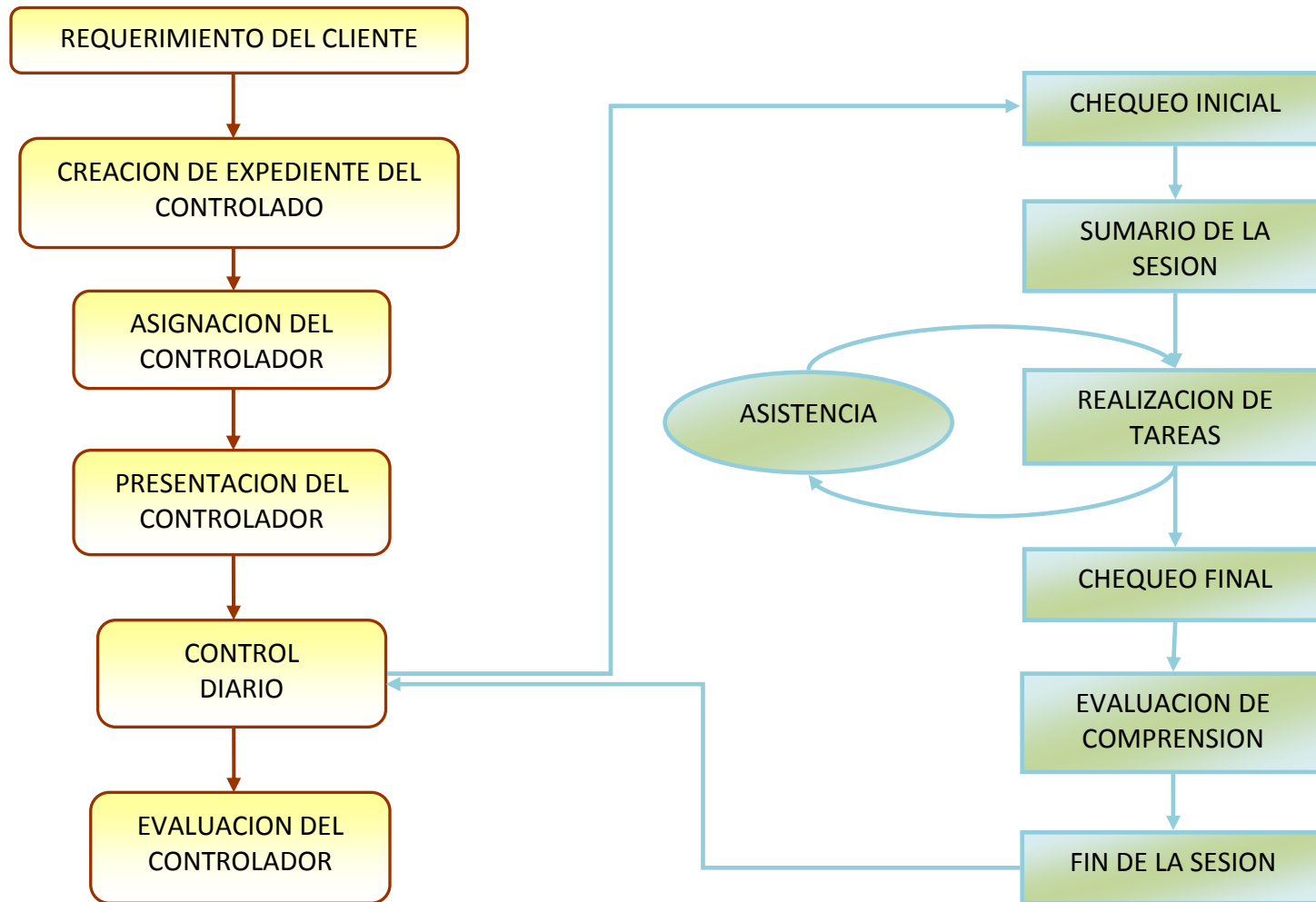
3.2.1.5. Contrato entre “Empresa y Clientes”

El Cliente podrá acceder a este servicio mediante la siguiente modalidad de contratación:

Control de Tareas Mensual, el cual deberá ser pagado por anticipado e incluye 60 horas de asistencia (3 horas por día)

En caso de tratarse de dos hermanos, el número de horas diarias se extenderá a cuatro, y se realizará un descuento del 30%.

3.2.2. Proceso de Prestación del Servicio



Elaborado por: Las autoras

Gráfico 10.- Proceso de Prestación del Servicio

3.2.2.1. Requerimiento del Cliente

El cliente se contactará con la empresa, solicitará información del servicio la cual será debidamente proporcionada, y al momento de la decisión de adquisición del servicio se elaborará el contrato respectivo.

3.2.2.2. Expediente del Controlado

En esta etapa, se creará el perfil del alumno a ser controlado a través de información básica, tal como datos personales, información académica que servirá para determinar la situación actual del estudiante en su centro educativo, historia clínica para conocer básicamente el estado de salud del niño en caso de que esté relacionado con su rendimiento escolar; datos principales del su entorno familiar y otros de conocimiento general.

3.2.2.3. Asignación del Controlador

En base al perfil del estudiante, se asignará un controlador considerando si actualmente está a cargo de un controlado o si el actual contrato a su cargo está próximo a fenecer.

3.2.2.4. Presentación del Controlador

En esta etapa el controlador realizará una visita al domicilio del alumno donde se presentará a la familia y al alumno, reconocerá los principales rasgos del alumno y se familiarizará con su entorno.

3.2.2.5. Control Diario

El control diario se desarrolla mediante varios subprocesos sistemáticos los cuales se realizan durante las horas del control en el domicilio del cliente. El control consta de las siguientes etapas:

Chequeo Inicial.- Se verifica las actividades realizadas en la jornada escolar, se realiza la revisión del diario escolar sumándose las actividades pendientes.

Sumario de la Sesión.- Se enumeran y se priorizan las actividades a realizar en la sesión basado en el chequeo anterior y el grado de dificultad para cada tarea, de forma que se estima el tiempo por actividad.

Realización de tareas.- Se supervisa la realización de las tareas escolares conforme al plan establecido, asistiendo al alumno de ser necesario y efectuando la explicación respectiva que complementa lo aprendido en clase.

Chequeo Final.- Se realiza una revisión específica de las tareas elaboradas comprobando la correcta aplicación de los conocimientos de la materia.

Evaluación de Comprensión.- Se verifica el total o parcial entendimiento del material estudiado y se determina la suficiencia de conocimientos.

Fin de la Sesión.- Se termina la sesión dando cumplimiento a las labores asignadas y puntualizando las actividades pendientes para la siguiente sesión.

3.2.2.6. Evaluación del Controlador

Una vez terminado el contrato entre el cliente y la empresa, se realizará la evaluación del controlador, que consistirá en los resultados obtenidos y el cumplimiento de objetivos del alumno en su centro de estudios en el tiempo determinado. El padre de familia evaluará al controlador en relación al trato con el alumno, conocimientos y otros aspectos del servicio.

3.3. Factores Principales para la Prestación del Servicio

3.3.1. Sectorización

Tabla XXX.- Sectorización

ZONA	LOCALIZACION	COBERTURA
A	NOROESTE	CEIBOS, KENNEDY, URDESA, BELLAVISTA, MIRAFLORES
B	NORESTE	GARZOTA, ALBORADA, LA FAE, VIA SAMBORONDON
C	CENTRO - SUR	BARRIO CENTENARIO Y OTROS

Elaborado por: Las autoras

Para la prestación del servicio, se ha tratado de abarcar todos los puntos importantes dentro la ciudad de Guayaquil donde se cree se encuentra el mercado potencial.

Para esto se ha sectorizado la ciudad en Norte, Centro y Sur, pero dando especialidad prioridad a la zona norte que es la zona que registra el mayor porcentaje de clientes potenciales.

De esta manera finalmente se ha concluido sectorizar la ciudad en tres grandes zonas, (A, B y C), siendo la zona A la correspondiente a la parte Noroeste de Guayaquil y que cubre ciudadelas como Ceibos, Kennedy, Urdesa, Bellavista, Miraflores entre otras.

La zona B corresponde a la parte Noreste de la ciudad, cubriendo ciudadelas como Garzota, Alborada, FAE, y ciudadelas ubicadas en la Vía Samborondón.

Finalmente se encuentra la zona C que corresponde a las partes Centro y Sur de Guayaquil, que cubre ciudadelas exclusivas como lo es el Barrio Centenario en el centro y ciudadelas como la Saiba, los Almendros entre otras en el Sur.

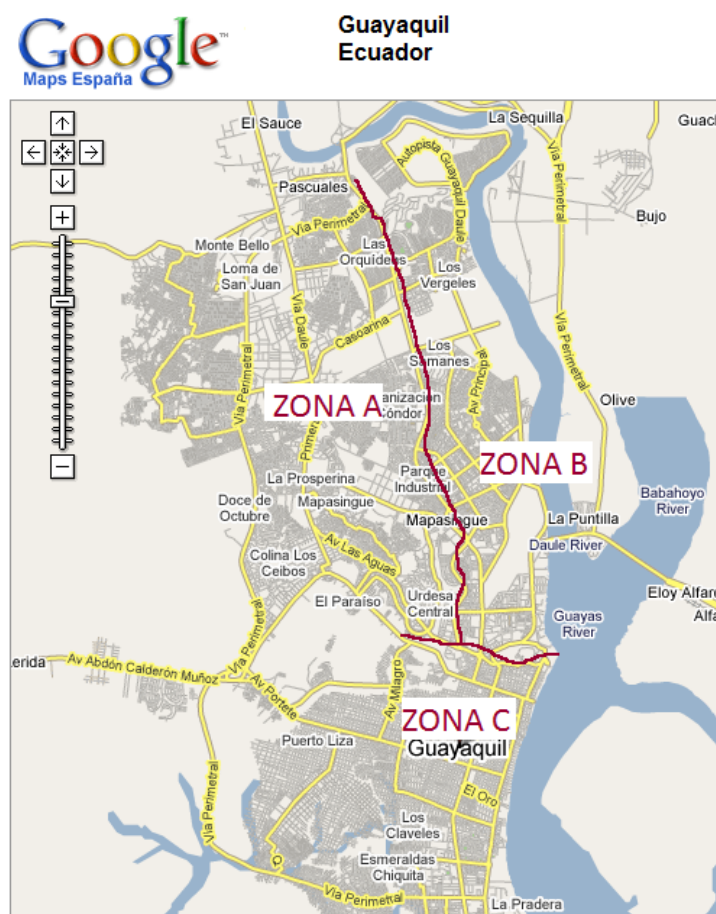


Gráfico No. 11: SECTORIZACION POR ZONAS

Fuente: Google Maps (15)

3.3.2. Turnos

Tabla XXXI.- Turnos de Control

TURNO	INICIO DEL CONTROL	SALIDA DE CONTROL
1	14H00	17H00
	14H30	17H30
2	15H00	18H00
	15H30	18H30

Elaborado por: Las autoras

Referencia: Promedio de horarios de Salida de Escuelas de Guayaquil (16)

Se han establecido dos turnos para distribuir los cuatro horarios que se ofrecen a los clientes para la prestación de este servicio. Cada turno consta de dos horarios respectivamente, como se puede observar en el cuadro anterior.

Los turnos han sido creados para facilitar y reducir a la empresa tiempo y costos de transportación de los controladores, ya que se considera que por la mínima diferencia que existe entre horarios (media hora) se pueden cubrir dos horarios en un mismo turno, de esta manera en los vehículos se pueden transportar controladores de dos horarios diferentes sin alterar sus horarios de llegada y salida.

El turno comprende tanto los horarios de llegada como los de salida de los domicilios donde se ofrecen los controles.

El primer turno que cubre los horarios 14H00-17H00 y 14H30-17H30, el segundo turno comprende los horarios 15H00-18H00 y 15H30-18H00

3.3.3. Distribución Vehicular

Tabla XXXII.- Distribución Vehicular

CANT.	VEHICULO	TURNO	ZONA	CAPACIDAD POR VEHICULO
1	ALFA	1	A	4
1	BETA	1	B	4
1	GAMMA	1	C	4
1	LANDA	2	A	4
1	DELTA	2	B	4
1	ORION	2	C	4

6

24

Elaborado por: Las autoras

El tercer factor determinante para llevar a cabo el control de tareas al domicilio de cada uno de los clientes, es sin duda el medio transporte.

Por ser el transporte un factor de gran incidencia en los costos del proyecto, el éxito o fracaso de éste dependerá en gran medida del eficiente y adecuado manejo del medio de transporte.

Después de analizar costos entre adquirir vehículos propios y alquilarlos, se concluye que la opción más conveniente es alquilarlos, sin descartar la posibilidad futura de adquirir vehículos propios por supuesto dependiendo de lo bien que marche el negocio.

Para iniciar las actividades se ha decidido contar con 1 vehículo por turno y por zona, por ejemplo: se tendrá 1 vehículo llamado "Alfa" el cual transportará a aquellos controladores que tienen el turno 1 (control de tareas inicia entre las 14h00 y las 14h30) y que pertenezcan a la zona A (ciudadelas ubicadas en el Noroeste de la ciudad), de la misma manera habrá un vehículo "Beta" y un vehículo "Gamma" que tendrán el turno 1 pero para las zonas B y C respectivamente. Siguiendo esa secuencia se contará con tres vehículos más que tendrán esta vez el turno 2 (control de tareas inicia entre las 15h00 y las 15h30) y que se repartirán para las zonas A, B y C respectivamente.

De esta manera se adquirirá un total de 6 vehículos, cada uno con capacidad para 4 personas, obteniendo un total de 24 controladores lo que equivaldría al mismo número de clientes para iniciar. Es importante señalar que el recorrido de transporte empezará desde las instalaciones del negocio hasta cada uno de los domicilios de los clientes, de la misma manera una vez concluido los controles de tareas, el transporte se encargará de recoger a los controladores y llevarlos nuevamente a las instalaciones.

3.3.4. Controladores

Tabla XXXIII.- Horario de controladores

TURNO	SALIDA DEL CONTROLADOR	INICIO DEL CONTROL	SALIDA DE CONTROL	LLEGADA DEL CONTROLADOR
1	13H30	14H00	17H00	18H30
		14H30	17H30	
2	14H30	15H00	18H00	19H30
		15H30	18H30	

Elaborado por: Las autoras

Los controladores deben cumplir una jornada diaria de cinco horas, las cuales comprenden: tres horas que dura el control y las dos horas que se requieren para los traslados desde la empresa a los domicilios y de los domicilios a la empresa. Para el primer turno que consta de los dos horarios especificados en el cuadro anterior la salida de los controladores desde las instalaciones es a las 13H30 mientras que para quienes realizan el control en el segundo turno con sus dos horarios respectivamente deben salir desde la empresa a las 14H30. Quienes trabajen en los horarios del turno uno regresaran a las instalaciones a las 18H30 por otro lado los controladores que están distribuidos en los horarios del turno dos llegarán a las 19H30.

3.4. Capacidad del Servicio

El servicio ofrecido se proporciona a través de horarios de control; para cada controlado existen cuatro opciones de horarios a elegir, los cuales se acomodan a los horarios de clases diarias de los controlados de tal forma que el padre de familia elegirá la mejor opción para que el niño reciba el control.

Como se estableció anteriormente, el primer turno comprende dos horarios de control y se dispone de tres vehículos mínimo para ese turno, uno para cada zona, si cada vehículo tiene la capacidad de transportar cuatro personas a diferentes domicilios, los controladores a transportarse son doce por dicho turno.

Como cada turno abarca dos horarios de control, por tener treinta minutos de diferencia, en un mismo vehículo se transportan controladores para ambos horarios. Por tanto, de los cuatro horarios a elegir por los padres de familia, para los dos primeros existe una capacidad de doce controladores repartidos en esos dos horarios dependiendo de cuántos controlados existan por zona y horario. De la misma forma para los dos siguientes horarios de control.

El supuesto de que existe un vehículo para cada turno y zona puede variar, ya que si la demanda lo requiere, se contratarían mas vehículos para el mismo turno y zona, de manera que se expande la distribución de controladores para tal sector.

En síntesis, la capacidad de nuestro servicio depende directamente de la demanda, ya que si aumenta la demanda de un horario determinado o una zona de destino, se abarcaría dicho sector contratando más vehículos. De la misma forma, de no existir un sector que

requiera el servicio en determinado horario, se eliminaría la asignación de un vehículo para dicho turno.

Tabla XXXIV.- Capacidad del Servicio por Horarios de Control

INICIO DEL CONTROL	SALIDA DE CONTROL	CANT. CONTROLADORES	CANT. VEHICULOS
14H00	17H00	12	3
14H30	17H30		
15H00	18H00	12	3
15H30	18H30		

Elaborado por: Las autoras

3.5. Localización

Los factores para el estudio de la localización de las instalaciones fueron minuciosamente escogidos considerando que estos son determinantes para que el servicio ofrecido sea eficiente; una buena localización genera ventajas competitivas (21).

- Costo de Servicios Básicos.- Comprende los altos o bajos costos en los que se incurrirá por concepto de energía eléctrica, agua y servicio telefónico.
- Distribución de Medios de Transporte.- Siendo el transporte un factor fundamental en el servicio, el local debe estar ubicado en un lugar céntrico para partir a los domicilios clientes. Se consideró este factor para el estudio de la localización debido a que es muy importante tener la capacidad de llegar primero y en mejores condiciones al mercado que se ataca (21) en el caso de este servicio una ubicación estratégica para acceder a la mayor proporción del mercado meta es primordial.
- Acceso de Mercado Potencial.- Este factor ayudar a determinar que tan accesible es para los clientes llegar a las instalaciones de la empresa. Al ser el servicio que se brinda a domicilio se debe procurar tener una buena ubicación de la empresa para facilitar la distribución de los recorridos, los cuales deben ser cumplidos eficiente y eficazmente para que el servicio sea efectivo.

- Costos de Arriendo.- Comprende los costos de arriendo que cada localidad por sector requiere. Al no contar con instalaciones que sean propiedad de la organización, el alquiler de un local requiere ser analizado y evaluado cuidadosamente para escoger un buen lugar y a un costo accesible.

Cada uno de los factores mencionados anteriormente, se calificarán para cuatro posibles localidades:

- Urdesa
- Alborada
- Simón Bolívar
- Kennedy

3.5.1. Porcentajes

Para cada factor se asigna un porcentaje de importancia dentro de la decisión de ubicación de las oficinas de la empresa, para lo cual tenemos:

- Costo de Servicios Básicos: 10%
- Distribución de medios de transporte: 35%
- Acceso de Mercado Potencial: 20%
- Costos de Arriendo: 35%

Los cuales hacen un total de 100% para la respectiva calificación, considerando cada una de las localidades escogidas para el efecto.

En el siguiente cuadro, se observa la calificación de los factores respecto de cada posible localidad, en el cual se otorgan puntos dependiendo del factor y su importancia.

Tabla XXXV.- Matriz de Localización

FACTORES	%	URDESA		ALBORADA		SIMON BOLIVAR		KENNEDY	
		Puntos	Ponderado	Puntos	Ponderado	Puntos	Ponderado	Puntos	Ponderado
Costo de Servicios Básicos	0,10	2,5	0,25	3,5	0,35	2,5	0,25	2,5	0,25
Distribución de Medio de transporte	0,35	3	1,05	3	1,05	4	1,4	3	1,05
Acceso de Mercado potencial	0,20	2	0,40	2	0,4	3	0,6	2	0,4
Costo de Arriendo	0,35	3	1,05	4	1,4	3	1,05	3	1,05
TOTAL	1,00		2,75		3,20		3,30		2,75

Elaborado por: Las autoras

La tabla muestra que la mejor localidad entre las evaluadas para alquilar el local, es la *Cdla. Simón Bolívar* con 3,30 puntos sobre cuatro, quedando ésta como mejor opción, pese a no tener el más bajo costo de servicios básicos y de arriendo. Sin embargo, la distribución de los medios de transporte y el acceso al mercado potencial le otorgan un buen puntaje que resultan de mayor peso para esta localidad.

3.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de la empresa se la ha establecido como se puede observar en el organigrama siguiente:

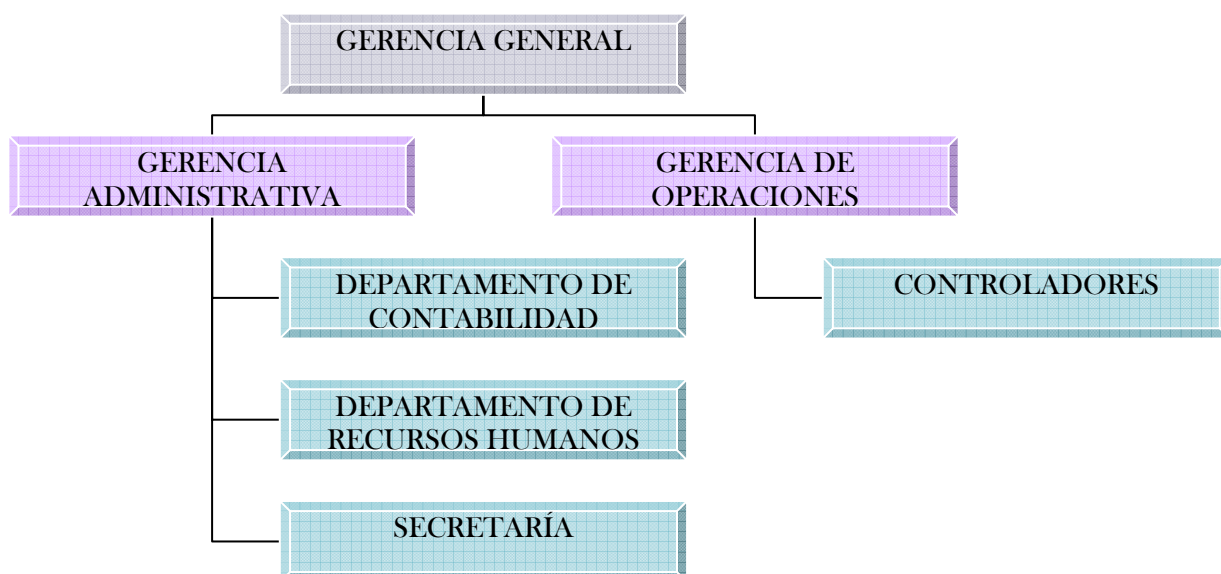


Gráfico No. 12 : ORGANIGRAMA EMPRESARIAL

Elaborado por: Las autoras

Gerencia General y Gerencia Administrativa

En el nivel superior de la organización se contará con el gerente general quien a su vez se desempeñará como gerente administrativo, quien ejerza estas funciones percibirá un sueldo de \$ 1100.

Perfil

- ❖ Título superior en Ciencias Administrativas o Económicas
- ❖ Experiencia en cargos similares de 3 años mínimo

- **Departamento de Contabilidad**

En este nivel de la empresa se contará con un contador quien será el encargado de manejar la parte financiera y contable, con un sueldo de \$600.

Perfil

- ❖ Título superior en Contaduría
- ❖ Experiencia 2 años

- **Departamento de Recursos Humanos**

Para la contratación de los controladores se estableció un riguroso programa de selección, este departamento será el encargado de todas las actividades

relacionadas con las contrataciones del personal principalmente de los estudiantes universitarios quienes aspiren a desempeñarse como controladores. Adicionalmente éste departamento se encargará de la coordinación de capacitaciones para empleados y controladores. Para quien ejerza estas funciones se destinará un monto de \$500 como sueldo.

Perfil

- ❖ Título superior en Ciencias Administrativas
- ❖ Experiencia 2 años

- **Secretaría**

En esta área de la empresa se contará con una secretaria quien será la encargada principalmente de la recepción tanto de las personas interesadas en contratar el servicio como de los aspirantes a controladores, además de sus otras funciones previamente establecidas. Su sueldo será de \$300.

Perfil

- ❖ Estudiante o profesional en Ciencias Administrativas o Económicas
- ❖ Experiencia al menos 1 año

Gerencia de Operaciones

La parte logística y operacional es esencial para lograr efectividad en la prestación del servicio, por lo que se contará con un gerente de operaciones quien se encargará de coordinar las actividades y hacer cumplir eficazmente los procesos, el transporte como se definió anteriormente será contratado para que una empresa externa lo provea, el buen trabajo de la cooperativa de taxis también será verificado y supervisado por el gerente de operaciones, quien percibirá un sueldo de \$750.

Perfil

- ❖ Título superior en Logística o Ciencias Administrativas o Económicas
- ❖ 3 años de experiencia en cargos de Logística y Operaciones

- **Controladores**

Este nivel es la base del negocio, los estudiantes universitarios que se vinculen a la empresa deben ser ampliamente evaluados y estrictamente seleccionados, su correcta labor es fundamental para la empresa, son ellos quienes estarán en contacto con el cliente, por lo tanto de su trabajo principalmente dependerá el éxito de este negocio, el resto de los niveles de la organización deben complementar eficazmente. Los controladores recibirán un sueldo de \$200.

Perfil

- ❖ Estudiantes universitarios de preferencia de la Facultad de Ciencias de la Educación
- ❖ Tener aprobado mínimo el segundo año de su carrera universitaria
- ❖ Nivel de Inglés intermedio

3.7. Conclusiones del Estudio Técnico

El estudio técnico abarca gran parte de la logística de la prestación del servicio por lo que se puede concluir que:

- Para una optima distribución de los controladores a los domicilios de los clientes, es necesario mantener una buena coordinación tanto con la empresa de transporte como con los controladores de tareas, principales proveedores del servicio.
- Para iniciar las actividades, no es necesario contar con gran infraestructura física ya que el servicio se presta en los domicilio de los clientes, por lo que la inversión en bienes de capital no es mayoritaria.
- Como la naturaleza del negocio es de servicios, en caso de fluctuaciones de la demanda, se contrataría más o disminuiría los factores de producción que en este estudio son los controladores y las unidades de transporte, sin necesidad de grandes cantidades de inversión.

4.- ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se estudiará el comportamiento del proyecto a lo largo del tiempo en lo referente a su capacidad de pago y generación de ganancias.

La evaluación económica intenta poner en evidencia la respuesta del proyecto ante las condiciones impuestas y aportar elementos de decisión mediante la evaluación del flujo de caja proyectado y posteriores análisis de sensibilidad.

4.1 Flujo de caja proyectado

El flujo de caja muestra el resultado real en dinero resultante de cada período en que se evalúa el proyecto, y se estructurará de la siguiente manera:

○ Flujo Operacional:

- + Ingresos
 - - Costos: fijos, variables.
 - - Gastos financieros
 - - Depreciaciones legales
 - = Utilidad Antes de Impuestos
 - - Impuestos
 - = Utilidad después de Impuestos
 - + Depreciación
-
- = **Flujo de Caja Operacional**

○ Flujo de Capitales:

- - Inversión Fija
 - + Valor Residual de los activos
 - - Capital de Trabajo
 - + Recuperación del capital de trabajo
 - + Préstamos
 - - Amortizaciones
-
- = **Flujo de Capitales**

Flujo Operacional
+ Flujo de Capitales

= Flujo de Caja

Ingresos

Los componentes del cuadro de proyección de ingresos son los siguientes:

- **Número Anual de Clientes.-** Este dato es calculado multiplicando la respectiva demanda anual por el 2% (porcentaje de mercado demandante que se va a cubrir).

De la misma manera es importante señalar que la demanda crece anualmente en un porcentaje del 1.43% conforme lo señalado en la proyección de la demanda del segundo capítulo.

- **Número de Contratos por Cliente.-** Este dato es un valor constante, pues gracias al estudio de mercado realizado se determinó que los clientes estarían dispuestos a contratar el servicio de manera mensual, lo cual equivaldría a 12 contratos por año.
- **Total de contratos por año.-** Número anual de clientes multiplicado por el número de contratos por cliente.
- **Precio por Contrato.-** El precio por contrato también se mantiene fijo (\$ 324.00) a lo largo de los 10 años, pues para el análisis, la inflación no es tomada en cuenta.

Total de Ingresos.- Finalmente el total de ingresos se lo obtiene multiplicando el total de contratos al año por su precio.

De acuerdo a esta proyección se obtienen ingresos brutos de \$ 496.252,94 en el primer año e ingresos de hasta \$ 563.902,58 para el año 10. (Ver anexo 6).

Costos y Gastos

Costos operativos

Tabla No. XXXVI COSTOS OPERATIVOS TOTALES BASE MENSUAL

<u>COSTOS OPERATIVOS UNITARIOS:</u>	Valor
SUELDO/CONTROLADOR	\$200
GASTO /TRANSPORTE	\$75
COSTOS OPERATIVOS TOTALES UNITARIOS	\$275
<u>COSTOS OPERACIONALES TOTALES:</u>	
NUMERODE CONTROLADORES	128
TOTAL DE COSTOS OPERATIVOS	\$35 101

Elaborado por: Las autoras

Se cuenta con dos costos de tipo operativo y estos son: los sueldos de los controladores de tareas y el valor por gasto de transporte de cada controlador.

El sueldo mensual de cada controlador se ha fijado en \$200.00, mientras que el gasto de transporte en \$ 75 (14). De esta manera se tiene gastos operativos unitarios de \$275 mensuales, valor que multiplicado por el número de controladores o lo que es lo mismo por el número de clientes, nos proporciona los costos operativos totales por mes y con ésta base se hace el cálculo anual (anexo7).

Gastos Administrativos y de ventas

A nivel administrativo se debe incurrir en algunos gastos esenciales para el desarrollo efectivo del negocio.

- **Sueldos y salarios**

El personal administrativo percibe en total sueldos y salarios mensualmente de \$3.250,00 cantidad que fue calculada de la sumatoria de los sueldos individuales.

- **Arriendo**

Por el alquiler de la oficina se gasta \$600,00 mensuales (24).

- **Capacitación**

Mientras que cada inicio de año se incurre en un gasto por capacitación de \$12.764,00 (25).

- **Publicidad**

El gasto por publicidad mensual es de \$500,00 (26).

- **Servicios Básicos**

Por servicios básicos: Energía eléctrica, agua, teléfono e Internet se consumen \$200,00 al mes.

En total los gastos administrativos mensuales son de \$4550,00.

(Anexo 7)

Financiamiento

Tabla No. XXXVII Datos del Préstamo

Inversión Inicial	\$48157,18
Valor de Préstamo	\$19262,87
Tasa Mensual	0,77%
Períodos	60
Valor/Pago Mensual	\$401,83

Elaborado por: Las autoras

Para poner en marcha el proyecto se ha decidido conseguir un financiamiento externo del 40% de la inversión inicial, obteniendo así un préstamo de \$ 19 262.87, pagaderos a 5 años, con una tasa mensual de 0.77%, la misma que se obtuvo de la tasa activa anual 9.21% (27). De esta manera se realizarán 60 pagos mensuales de \$ 48 157.18. (Ver anexo 8)

Inversión Inicial

Para poder comenzar con las actividades del negocio se requiere contar con computadoras, muebles de oficina, un local para establecer las instalaciones y una campaña publicitaria por lanzamiento del servicio, por lo que se debe realizar una inversión total inicial de \$37.600,00, distribuida de la siguiente forma:

- 5 Computadoras: 3 con precio unitario \$800,00 y 2 con precio unitario \$600,00 (28).
- 2 escritorios en L con sillas con precio unitario \$400,00 (28).
- Muebles enseres y adecuación de oficina por un total de \$2.000,00 (28).
- Pago de 2 meses de alquiler de la oficina como rubro de depósito de arriendo, pago por mes \$600,00 (24).
- Publicidad por lanzamiento de servicio \$30.000,00 (26).
- Información más detallada en anexo 9.

Activos Fijos

La organización considera activos fijos a los equipos de computación y muebles y enseres, activos que se depreciaran anualmente mediante el método de línea recta, para lo cual es importante conocer la vida útil de los activos, el valor total en el que fue adquirido cada activo y los valores residuales.

La vida útil varía de acuerdo al tipo de activo en el caso del equipo de computación es 3 años mientras que para los muebles y enseres se consideran 10 años de vida útil, para el cálculo del valor residual se tomó un 10% del valor total por activo.

En el anexo 10 se puede observar la depreciación anual por activo con su respectiva depreciación acumulada y el valor en libros que se va obteniendo por año.

Es importante resaltar que en el flujo de caja específicamente en la parte de flujo de capitales se observa que al cumplirse la vida útil de cada activo aparece el valor residual y a la vez en el mismo año en que se vence la vida útil estos se reponen (anexo 5).

Capital de trabajo

El capital que se requerirá para iniciar operaciones está comprendido básicamente por los ingresos percibidos en los dos primeros meses, los costos operativos y gastos administrativos relativos a la puesta en marcha del negocio. Esta suma asciende a \$10.557,18 (Anexo 11).

4.2 Horizonte de evaluación del proyecto.

Se considera un horizonte de evaluación de 10 períodos, donde cada período representa un año. Se adopta el período de un año por ser el más usado en la evaluación de proyectos, por suponerse que en dicho lapso las cuentas mensuales devengadas se hacen efectivas. (29).

4.3 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento – TMAR

La tasa mínima que el inversionista desearía obtener en la ejecución este proyecto es la tasa promedio de rentabilidad financiera que las empresas ecuatorianas pertenecientes a la industria de enseñanza primaria, han percibido producto de sus operaciones del año 2007 (30).

Se tomó este dato debido a que resulta complicado estimar una tasa requerida por los inversionistas, la cual refleje la rentabilidad mínima dadas las condiciones actuales que vive el país, por lo que la mejor estimación de rentabilidad requerida para esta época es aquella que han obtenido empresas del sector por la prestación del servicio. Esta tasa es del 25,16%

4.4 Criterio de evaluación

El flujo de caja se evaluó según el criterio del VAN. Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor neto actual (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en dólares americanos.

La Tasa Interna de Retorno – TIR es la tasa de interés que iguala en el tiempo los ingresos y egresos de un flujo de caja y se convierte en la rentabilidad que ganan los fondos que permanecen en el proyecto. Para el presente proyecto la TIR es 17%

4.5 Análisis del Flujo de caja proyectado

En el anexo XX puede verse un detalle del flujo de caja que deja el proyecto. Puede verse que:

- La TIR es menor a la TMAR por lo tanto, se rechaza el proyecto.
- El VAN es \$ (9.369,69) Es decir, el proyecto renta esta cantidad de dinero remanente por sobre lo exigido. Como es negativo, se rechaza el proyecto.

4.6 Análisis de Riesgo

El riesgo de un proyecto se define como la variabilidad de los flujos de caja reales respecto a los estimados (5). Mientras más grande sea esta variabilidad, mayor es el riesgo del proyecto. De esta forma, el riesgo se manifiesta en la variabilidad de los rendimientos del proyecto, puesto que se calculan sobre la proyección de los flujos de caja.

4.7 Análisis de sensibilidad

Para este análisis se realizó el cálculo del VAN con variaciones en precio, demanda y costo variable y su respectiva medición de pendientes a fin de determinar el componente más riesgoso.

Variable: Precio por hora de control

Variación: \$ 0,20

Pendiente: 10.137

Tabla XXXVIII. Variación del VAN con respecto a Precios

PRECIOS	VAN
\$ 6,00	\$ 9.408,77
\$ 5,80	\$ 7.380,83
\$ 5,60	\$ 5.352,90
\$ 5,40	\$ 3.324,96
\$ 5,20	\$ 1.297,02
\$ 5,00	\$ (730,91)
\$ 4,80	\$ (2.758,85)
\$ 4,60	\$ (4.786,78)
\$ 4,40	\$ (6.814,72)
\$ 4,20	\$ (8.842,66)

Elaborado por: Las autoras

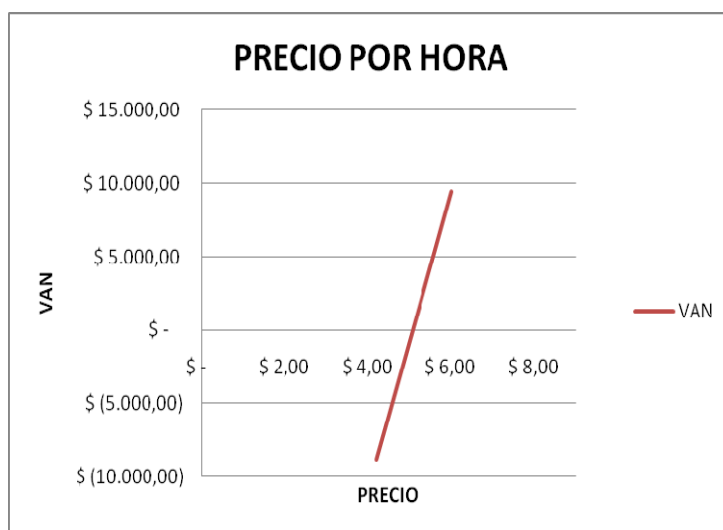


Gráfico XIII Variación de precios

Elaborado por: Las autoras

Variable: Demanda

Variación: 16 Contratos

Pendiente: 1.637

Tabla XXXIX. Variación del VAN con respecto a cantidad

CANTIDAD	VAN
223	\$ 161.105,70
207	\$ 134.750,72
191	\$ 108.395,74
176	\$ 82.040,76
160	\$ 55.685,78
144	\$ 29.330,80
128	\$ 2.975,83
112	\$ (23.379,15)
96	\$ (49.734,13)
80	\$ (76.089,11)

Elaborado por: Las autoras

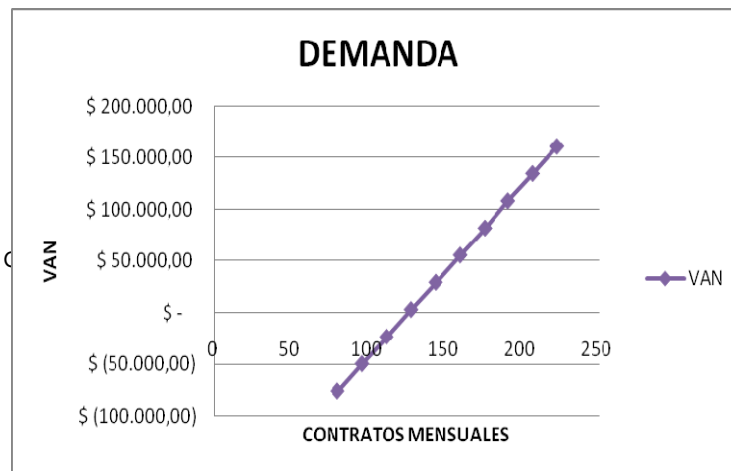


Gráfico XIV. Variación de cantidad de contratos mensuales

Elaborado por: Las autoras

Variable: Costo Variable

Variación: \$3

Pendiente: -6.472

Tabla XL. Variación de Costo Variable

COSTO V.	VAN
\$ 260	\$ 84.413,93
\$ 263	\$ 64.995,88
\$ 266	\$ 49.577,84
\$ 269	\$ 34.159,79
\$ 272	\$ 18.741,75
\$ 275	\$ 3.323,70
\$ 278	\$ (12.094,34)
\$ 281	\$ (27.512,39)
\$ 284	\$ (42.930,43)
\$ 287	\$ (58.348,47)

Elaborado por: Las autoras

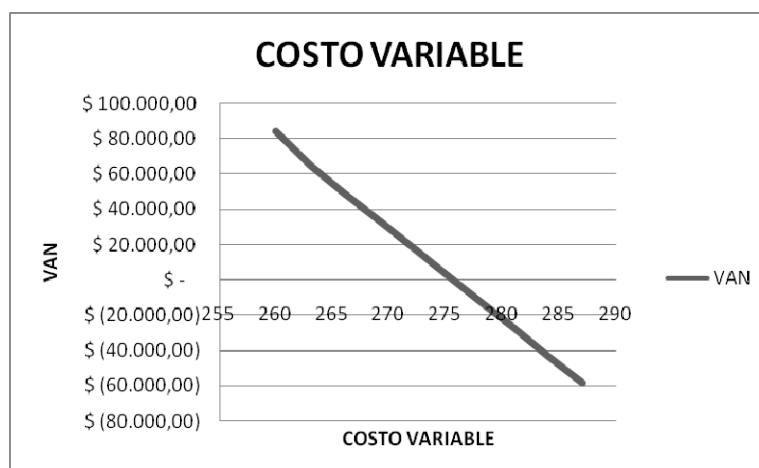


Gráfico XV. Variación de costo variable

Elaborado por: Las autoras

Las variaciones de cada variable representadas en los gráficos precedentes reflejan el rendimiento del proyecto manteniendo las demás variables constantes, e indican que el precio es la variable más sensible del proyecto ya que en dicha curva se obtuvo la mayor pendiente.

4.8 Análisis Dinámico

Mediante el análisis de riesgo y de pronóstico, se determina la probabilidad de percibir un valor actual neto determinado.

El pronóstico derivado del flujo de caja, realizando interacciones con las variables precio y cantidad demandada, muestra que existe un 46,63% de probabilidad que el VAN resulte negativo, es decir el proyecto no sea rentable.

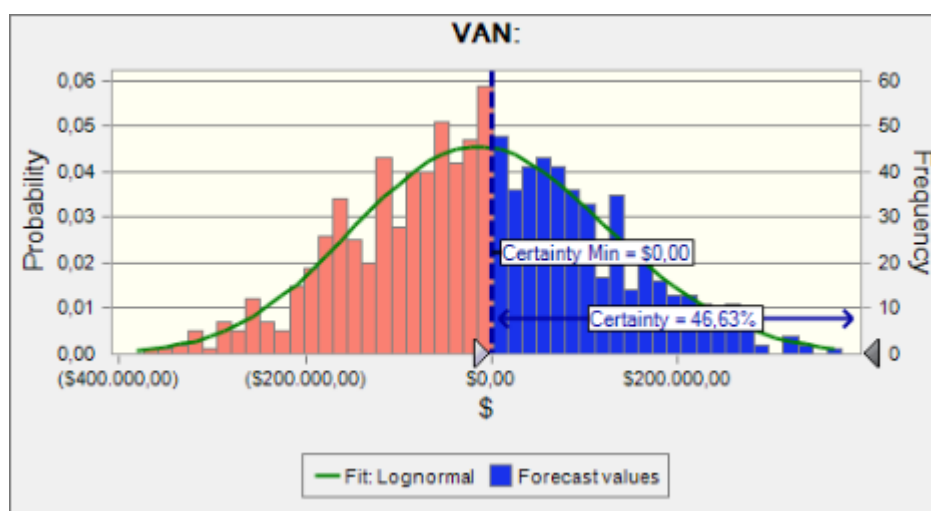


Gráfico XVI. Análisis Dinámico
Elaborado por: Las autoras

Este análisis nos indica que el proyecto es bastante riesgoso, una estrategia de gestión de riesgo ayudaría a mitigar sus efectos. Sin embargo, se necesitan más condiciones a favor de la empresa para obtener un menor riesgo que permita poner en marcha el negocio con mayores probabilidades de éxito.

Conclusiones Generales

- 1.- El servicio de control de tareas escolares a domicilio se desarrolla dentro de un mercado demandante latente, es decir un mercado existente pero que no se encuentra satisfecho aún.
- 2.- En un mercado como éste, la competencia de tipo directa es nula, sin embargo existe competencia de tipo indirecta que satisface las necesidades del mercado de manera parcial.
- 3.- Brindar un control de tareas escolares a domicilio implica incurrir en costos operativos bastantes elevados, lo cual obliga a la empresa a entrar al mercado con un precio alto, precio que tan solo un exclusivo sector del mercado demandante está en posibilidades de pagar.
- 4.- Durante el estudio y análisis de la implementación del proyecto se determinó que el proyecto es bastante riesgoso sino se logra captar la fidelidad de los controladores y de los clientes, riesgo que puede ser reducido si se ofrece óptimas condiciones laborales y compensatorias a los controladores y brindando un servicio de calidad garantizado a los clientes.
- 5.- El presente es un proyecto bastante sensible a variables como el precio y la demanda, lo cual una vez más lo cataloga como riesgoso si es que dichas variables no son manejadas apropiadamente.

Recomendaciones

- Evaluar la competencia indirecta, analizar la posibilidad de hacer alianzas estratégicas para evitar posibles intervenciones de los proveedores en el negocio, ya que como se presenta como una amenaza externa es necesario mitigarla con una fortaleza.
- Evaluar más profundamente las expectativas del consumidor en relación al servicio recibido, es decir descubrir todo lo que desearían obtener del servicio para decidirse a contratarlo. Con esto, se logrará captar la fidelidad del cliente, permitiendo realizar un trabajo más eficaz, ajustándose a sus necesidades a fin de preferir el servicio de entre la competencia.

Bibliografía

1. LEMUS L. (1984) Evaluación del Rendimiento Escolar, Argentina, Editorial KAPELUSZ S.A., Pagina 13, 106-110
2. ANDRADE T. (1990) Conceptualización de Educación en Población, Ecuador, Proyecto ECU/86/PO1, Página 11.
3. Educación Básica con Falencias en el Ecuador (2008) El Telégrafo, Extraído el 5 de Diciembre del 2008 de la http://www.eltelegrafo.com.ec/temadeldia/noticia/archive/temadeldia/2008/12/06/Educaci_F300_n-b_E100_sica-con-falencias-en-Ecuador-.aspx
4. “Las Tareas Escolares, ¿Instrumento de castigo o incentivo?/Revista de Domingo para toda la familia, Cochabamba, Bolivia. Autor: Luján Mónica. Extraído el 27 de Octubre/2008 de la página Web www.lostiempos.com accediendo al link <http://www.lostiempos.com/oh/16-04-06/tendencias.php>
5. Wikipedia, Enciclopedia Libre.
6. Unidad Educativa Mariscal Sucre, Servicios Adicionales: Control de Tareas, Quito – Ecuador. Extraído el 5 de Diciembre del 2008 de la http://www.uems.k12.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=184&Itemid=207
7. “Apoyo en las tareas, colegios buscan reforzar la enseñanza diaria”, Junio 25/2007, Diario El Universo, Robalino Cecilia/ Extraído el 5 de Noviembre/2008 de la página Web www.eluniverso.com accediendo al link <http://archivo.eluniverso.com/2007/06/25/0001/1064/CE3BFCA0CC4A4D5D872CA06FE8D2FA9E.aspx>.
8. INEC, Base de Datos ENIGHU 2003-2004
9. Anuncios de Control de tareas, Clases Particulares, Guayaquil, Extraído el 3 de Diciembre y el 25 de Noviembre del 2008 de la pagina web <http://www.olx.com.ec/searchpages.php?searchbox=clases+particulares§ion=0>
10. Portal Edupla, Educación Planificada, extraído el 1 de Diciembre de 2008 de la pagina web <http://www.guiainfantil.com/educacion/escuela/noaprende.htm>

11. Marcela Arturo Avendaño / Profesora de Educación Diferencial con mención en Trastornos de Aprendizaje - U.M.C.E. / Ceril Valentina Guzmán Maluenda /Educadora de Párvulos P. U. Católica de Chile Licenciatura en Educación U.M.C.E. Magister en Educación Especial (Psicopedagogía) P.U. Católica de Chile / Ceril 2003, extraído el 4 de Diciembre de 2008 de la página web http://ceril.cl/P3_DDA.htm
12. DE ZUBIRÍA, J. (2000) Los modelos pedagógicos, Ecuador. Arca editores, 80-83.
13. Academia de Ciencias Exactas, Matemáticas, Física y Química, Agrupación de Estudiantes Politécnicos - APOL
14. Unión de Cooperativas de Taxis del Guayas
15. Google Maps, Ciudad de Guayaquil, extraído el 5 de Noviembre de 2008 de la página web www.googlemaps.com
16. Horarios de Salida de Escuelas de Guayaquil. (Anexo 2)
17. Portal Métodos de Investigación Sociológica, Sección Métodos Cuantitativos, extraído el 18 de Enero del 2009 de la pagina <http://www.xtec.es/~mcodina3/metodos/3metodos.htm>
18. Portal Un Lenguaje hacia otro entendimiento – Noemágico, sección La investigación Descriptiva, extraído el 18 de Enero del 2009 de la pagina <http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php>
19. Monografías, Tesis, Documentos, Publicaciones y Recursos Educativos. www.monografias.com
20. Población Objetivo: Llamadas telefónicas realizadas a centros educativos del 1 al 7 de Noviembre del 2008. (Anexo 3)
21. Portal Gestipolis, Marketing Estratégico, Autor: Jáuregui Alejandro, publicado en octubre del 2001, extraído de la página <http://www.gestipolis.com/canales/demarketing/articulos/22/localizacion.htm>
22. Tesis "Aspectos de la Personalidad y Rendimiento Académico", Comisión de la Misión Educativa, México, extraído el 5 de Diciembre 2008 de http://www.lasalle.edu.mx/esc_bien/docs/g/g-05.pdf
23. "Las tareas escolares ayudan a desarrollar la autonomía de niños y niñas" Portal Educaweb, Diario Sur Digital, extraído el 15 de Diciembre de 2008 de la página

<http://www.educaweb.com/noticia/2005/10/17/tareas-escolares-ayudan-desarrollar-autonomia-ninos-ninas-24062.html>

24. Edificio Professional Center, Avenida Constitución, Frente al Mall del Sol
Contacto: María Lorena Macias, marcopol@gve.satnet.net, 098655990
http://www.mundoanuncio.com/anuncio/lujosa_oficina_ubicada_en_edificio_professiona_l_center_1154328921.html
25. Instituto de Desarrollo Gerencial (INDEG)
<http://www.indeg.edu.ec>
26. Agencia de Publicidad y Marketing SICREA
Baquerizo Moreno 916 y V. M. Rendón Piso 3 Of. 3ra 59342309393
<http://www.sicrea.com>
27. Banco Central del Ecuador
<http://www.bce.fin.ec>
28. Equipos computacionales y muebles para oficina "Ecuacompu"
<http://www.ecuacompu.net/>
29. Sapag Chain, Nassir y Reinaldo – Preparación y evaluación de proyectos – 3º edición
Editorial Mc Graw Hill
30. Superintendencia de Compañías, sección Indicadores Económicos, extraído el 2 de febrero de 2009 de la página web <http://www.supercias.gov.ec>

ANEXO 2**Horario de Salida de Centros de Estudios de Guayaquil (muestra aleatoria)**

Centro educativo	Horario de salida	Pagina web
Centro Educativo la Moderna CELM	14:35	www.celm.ec/Primaria_archivos/informacion.htm
Unidad Educativa Kennedy School	13:30	www.ueks.com/HorarioClasesP.html
Torremar	14:20	www.torremar.edu.ec/hor_cur_pri.htm
Balandra Cruz del Sur	14:15	www.balandra.edu.ec/espanol/circulares.htm
Ecomundo	13:20	gye.ecomundo.edu.ec/alumnos_horarios.cfm
Centro Educativo Espiritu Santo CEES	13:45	www.cees.edu.ec/

ANEXO 3

Población Objetivo

Centro Educativo	Número	Teléfono	Fuente
La Inmaculada	200	2440300	Fátima García (administración)
La Dolorosa	200	2286304	Secretaría General
Delfos	100	2886406	
CELM	179	2830581	Mercedes Celda (administración)
Sto. Domingo de Guzmán	650	2884711	Sara Llanos - Coordinación de Básica
Vida Nueva Liceo Bilingüe	100	2449773	
Urbano	100	2382876	
Indoamérica	337	2280952	
Naciones Unidas	300	2832537	Secretaría General
International School	200	2445400	Secretaría General
Cardenal Spellman	100	2284538	
Abraham Lincoln	100	2870453	
Liceo Albonor	100	2232588	
Urdesa School	100	2882558	Administración
Academia Buque Mayor	100	2874800	Administración
Espíritu Santo Masculino	696		Angel Ajila (alumno)
Colegio Delta	400	2511062	Ma. Beatriz Hidalgo - Dirección General
IPAC	998	2832270	Lcda. Karina Valero
Almenán Humboldt	840	2850260	Yudy Calero
Moderna - Sergio Pérez	600	2834036	Profesora de Escuela
Nuevo Mundo	161	2830095	Lola Cordero
Logos Academy	370	2870500	Eliana Cedeño
Colegio Internacional SEK	95	2738066	Ma. Fernanda Ortega
COPOL	100		
Inter American Academy	71	2871790	Cecilia de Martinez
Liceo Panamericano	221	2331152	Fanny Pesantez
Colegio Javier	150		
Jefferson	430	2853751	Ximena Moncayo
Santiago Mayor	228	2871068	Virgelina Benavides
Cristobal Colón	150		
Steiner	110	272977	Secretaría General
Colegio Americano	670	2255503	Secretaría General

TOTAL

9156



MINI-ENCUESTA

CONTROL DE TAREAS ESCOLARES A DOMICILIO

1.- ¿Le agradaría la idea de que su hijo recibiera un control de tareas diario en su propio domicilio, dirigido por estudiantes universitarios estrictamente seleccionados y capacitados para guiar, controlar y asistir las tareas de sus hijos, fomentando en ellos correctos hábitos de estudio pagando por este servicio \$6 dólares por hora? (se consideran 3 horas diarias mínimo por 5 días a la semana)

1 Sí

2 No

*Si respondió SI finalice la encuesta, de lo contrario pase a la pregunta 2

14.- Cuanto máximo pagaría por este servicio?

\$ _____ por hora de control diario.

AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
Contratos por año		1532	1554	1576	1599	1622	1645	1668	1692	1716	1741
Precio por Contrato		324	324	324	324	324	324	324	324	324	324
+ TOTAL INGRESOS		496.368,00	503.466,06	510.665,63	517.968,15	525.375,09	532.887,95	540.508,25	548.237,52	556.077,32	564.029,22
- COSTOS OPERACIONALES		421.212,00	427.218,00	433.356,00	439.560,00	445.830,00	452.232,00	458.700,00	465.234,00	471.900,00	478.632,00
- COSTOS FINANCIEROS		1642,10	1336,55	1001,64	634,55	232,18	0	0	0	0	0
- GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS		64.364,00	64.364,00	64.364,00	64.364,00	64.364,00	64.364,00	64.364,00	64.364,00	64.364,00	64.364,00
TOTAL COSTOS		487.218,10	492.918,55	498.721,64	504.558,55	510.426,18	516.596,00	523.064,00	529.598,00	536.264,00	542.996,00
- DEPRECIACION		1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350
= UTILIDAD ANTES DE PART. TRABAJADORES		7.799,90	9.197,51	10.593,99	12.059,60	13.598,91	14.941,95	16.094,25	17.289,52	18.463,32	19.683,22
- Participación de Trabajadores 15%		1.169,98	1.379,63	1.589,10	1.808,94	2.039,84	2.241,29	2.414,14	2.593,43	2.789,50	2.952,48
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		6.629,91	7.817,88	9.004,89	10.250,66	11.559,07	12.700,66	13.680,11	14.696,09	15.693,82	16.730,74
- Impuesto a la Renta 25%		1.657,48	1.954,47	2.251,22	2.562,66	2.889,77	3.175,17	3.420,03	3.674,02	3.923,45	4.182,68
= UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		4.972,43	5.863,41	6.753,67	7.687,99	8.669,30	9.525,50	10.260,09	11.022,07	11.770,36	12.548,05
+ Depreciación		1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00
= FLUJO DE CAJA OPERACIONAL		6.322,43	7.213,41	8.103,67	9.037,99	10.019,30	10.875,50	11.610,09	12.372,07	13.120,36	13.898,05
- Inversión Inicial	-37.600,00										
+ Valor Residual de Activos		0	0	360	0	0	360	0	0	360	0
- Capital de Trabajo	-10.557,18										
+ Recuperación de Capital de Trabajo											10557,18
+ Financiamiento	19.262,87										
- Amortización de Prestamo		3179,88	3485,43	3820,34	4187,43	4589,80					
- Reposición de Equipo		0	0	3600	0	0	3600	0	0	3600	0
= FLUJO DE CAPITALES		-3179,88	-3485,43	-7060,34	-4187,43	-4589,80	-3240,00	0	0	-3240	10557,1772
FLUJO DE CAJA NETO	-28.894,31	3.342,56	3.727,99	1.043,33	4.850,56	5.429,51	7.635,50	11.600,09	12.372,07	9.898,36	24.455,23

VAN: (\$ 9.369,69)

TIR: 17%

TMAR: 25,16%

PROYECCION DE INGRESOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<u>INGRESOS</u>										
NUMERO ANUAL DE CLIENTES	128	129	131	133	135	137	139	141	143	145
NUMERO DE CONTRATOS POR CLIENTE	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
TOTAL DE CONTRATOS POR AÑO	1.532	1.554	1.576	1.598	1.621	1.644	1.668	1.692	1.716	1.740
PRECIO POR CONTRATO	\$ 323,99	\$ 323,99	\$ 323,99	\$ 323,99	\$ 323,99	\$ 323,99	\$ 323,99	\$ 323,99	\$ 323,99	\$ 323,99
TOTAL INGRESOS	\$ 496.252,94	\$ 503.328,93	\$ 510.560,45	\$ 517.869,72	\$ 525.256,75	\$ 532.799,30	\$ 540.419,60	\$ 548.117,67	\$ 555.971,25	\$ 563.902,58

PRESTAMO

TABLA DE AMORTIZACION

INVERSION	48157,18
PRESTAMO	-19262,8709
TASA ANUAL	9,21%
TASA MENSUAL	0,77%
PERIODOS	60
PAGO	\$ 401,83
PRESTAMO	0,4
CAPITAL P.	0,6

PRESTAMO **19262,8709**

PERIODO	PAGO	CAPITAL	INTERES	SALDO
1	\$ 401,83	\$ 253,99	147,84	\$ 19.008,88
2	\$ 401,83	\$ 255,94	145,89	\$ 18.752,94
3	\$ 401,83	\$ 257,90	143,93	\$ 18.495,04
4	\$ 401,83	\$ 259,88	141,95	\$ 18.235,16
5	\$ 401,83	\$ 261,88	139,95	\$ 17.973,28
6	\$ 401,83	\$ 263,89	137,94	\$ 17.709,39
7	\$ 401,83	\$ 265,91	135,92	\$ 17.443,48
8	\$ 401,83	\$ 267,95	133,88	\$ 17.175,53
9	\$ 401,83	\$ 270,01	131,82	\$ 16.905,52
10	\$ 401,83	\$ 272,08	129,75	\$ 16.633,44
11	\$ 401,83	\$ 274,17	127,66	\$ 16.359,27
12	\$ 401,83	\$ 276,27	125,56	\$ 16.082,99
13	\$ 401,83	\$ 278,39	123,44	\$ 15.804,60
14	\$ 401,83	\$ 280,53	121,30	\$ 15.524,07
15	\$ 401,83	\$ 282,68	119,15	\$ 15.241,38
16	\$ 401,83	\$ 284,85	116,98	\$ 14.956,53
17	\$ 401,83	\$ 287,04	114,79	\$ 14.669,49
18	\$ 401,83	\$ 289,24	112,59	\$ 14.380,25
19	\$ 401,83	\$ 291,46	110,37	\$ 14.088,78
20	\$ 401,83	\$ 293,70	108,13	\$ 13.795,08
21	\$ 401,83	\$ 295,95	105,88	\$ 13.499,13
22	\$ 401,83	\$ 298,23	103,61	\$ 13.200,90
23	\$ 401,83	\$ 300,51	101,32	\$ 12.900,39
24	\$ 401,83	\$ 302,82	99,01	\$ 12.597,57
25	\$ 401,83	\$ 305,15	96,69	\$ 12.292,42
26	\$ 401,83	\$ 307,49	94,34	\$ 11.984,93
27	\$ 401,83	\$ 309,85	91,98	\$ 11.675,09
28	\$ 401,83	\$ 312,23	89,61	\$ 11.362,86
29	\$ 401,83	\$ 314,62	87,21	\$ 11.048,24
30	\$ 401,83	\$ 317,04	84,80	\$ 10.731,20
31	\$ 401,83	\$ 319,47	82,36	\$ 10.411,73
32	\$ 401,83	\$ 321,92	79,91	\$ 10.089,81
33	\$ 401,83	\$ 324,39	77,44	\$ 9.765,42
34	\$ 401,83	\$ 326,88	74,95	\$ 9.438,54
35	\$ 401,83	\$ 329,39	72,44	\$ 9.109,15
36	\$ 401,83	\$ 331,92	69,91	\$ 8.777,23
37	\$ 401,83	\$ 334,47	67,37	\$ 8.442,76
38	\$ 401,83	\$ 337,03	64,80	\$ 8.105,73
39	\$ 401,83	\$ 339,62	62,21	\$ 7.766,11
40	\$ 401,83	\$ 342,23	59,60	\$ 7.423,88
41	\$ 401,83	\$ 344,85	56,98	\$ 7.079,03
42	\$ 401,83	\$ 347,50	54,33	\$ 6.731,53
43	\$ 401,83	\$ 350,17	51,66	\$ 6.381,36
44	\$ 401,83	\$ 352,85	48,98	\$ 6.028,51
45	\$ 401,83	\$ 355,56	46,27	\$ 5.672,94
46	\$ 401,83	\$ 358,29	43,54	\$ 5.314,65
47	\$ 401,83	\$ 361,04	40,79	\$ 4.953,61
48	\$ 401,83	\$ 363,81	38,02	\$ 4.589,80
49	\$ 401,83	\$ 366,60	35,23	\$ 4.223,19
50	\$ 401,83	\$ 369,42	32,41	\$ 3.853,77
51	\$ 401,83	\$ 372,25	29,58	\$ 3.481,52
52	\$ 401,83	\$ 375,11	26,72	\$ 3.106,41
53	\$ 401,83	\$ 377,99	23,84	\$ 2.728,42
54	\$ 401,83	\$ 380,89	20,94	\$ 2.347,53
55	\$ 401,83	\$ 383,81	18,02	\$ 1.963,71
56	\$ 401,83	\$ 386,76	15,07	\$ 1.576,95
57	\$ 401,83	\$ 389,73	12,10	\$ 1.187,22
58	\$ 401,83	\$ 392,72	9,11	\$ 794,50
59	\$ 401,83	\$ 395,73	6,10	\$ 398,77
60	\$ 401,83	\$ 398,77	3,06	\$ 0,00
	\$ 24.109,90	\$ 19.262,87	4847,03	\$ 24.109,90

INVERSIÓN INICIAL

CANT.	DETALLE	UNITARIO	VALOR TOTAL
3	COMPUTADOR	\$ 800,00	\$ 2.400,00
2	COMPUTADOR	\$ 600,00	\$ 1.200,00
2	ESCRITORIOS EN L CON SILLAS	\$ 400,00	\$ 800,00
	MUEBLES, ENSERES Y ADECUACION DE OFICINA		\$ 2.000,00
2	DEPOSITO ARRIENDO	\$ 600,00	\$ 1.200,00
	PUBLICIDAD POR LANZAMIENTO DE SERVICIO		\$ 30.000,00
	TOTAL		\$ 37.600,00

ANEXO 10
ACTIVOS FIJOS

DETALLE	VIDA UTIL	VALOR TOTAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL
EQUIPO DE COMPUTACION	3	\$ 3.600,00	\$ 360,00	\$ 1.080,00
MUEBLES Y ENSERES	10	\$ 2.700,00	\$ -	\$ 270,00
TOTAL		\$ 6.300,00	\$ 360,00	\$ 1.350,00

EQUIPO DE COMPUTACION

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
1	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 2.520,00
2	\$ 1.080,00	\$ 2.160,00	\$ 1.440,00
3	\$ 1.080,00	\$ 3.240,00	\$ 360,00

MUEBLES Y ENSERES

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
1	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 2.430,00
2	\$ 270,00	\$ 540,00	\$ 2.160,00
3	\$ 270,00	\$ 810,00	\$ 1.890,00
4	\$ 270,00	\$ 1.080,00	\$ 1.620,00
5	\$ 270,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
6	\$ 270,00	\$ 1.620,00	\$ 1.080,00
7	\$ 270,00	\$ 1.890,00	\$ 810,00
8	\$ 270,00	\$ 2.160,00	\$ 540,00
9	\$ 270,00	\$ 2.430,00	\$ 270,00
10	\$ 270,00	\$ 2.700,00	\$ -

CAPITAL DE TRABAJO

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS:												
NUMERO DE CONTRATOS	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128
PRECIO	323,992568	323,992568	323,9926	323,9926	323,9926	323,9926	323,9926	323,9926	323,9926	323,9926	323,9926	323,9926
TOTAL DE INGRESOS	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41	41354,41
EGRESOS:												
<u>GASTOS OPERATIVOS</u>												
CONTROLADORES												
NUMERO DE CONTROLADORES	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128
SUELDO POR CONTROLADOR	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
GASTO DE CONTROLADORES	25528	25528	25528	25528	25528	25528	25528	25528	25528	25528	25528	25528
TRANSPORTE	9.573	9.573	9.573	9.573	9.573	9.573	9.573	9.573	9.573	9.573	9.573	9.573
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	35.101	35101	35101	35101	35101	35101	35101	35101	35101	35101	35101	35101
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>												
GASTO DE SUELDO	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250
GASTOS DE ARRIENDO	1.800	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
GASTOS DE PUBLICIDAD	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
GASTOS SERVICIOS BASICOS	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
GASTOS DE CAPACITACION	12.764											
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	18514	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550	4550
TOTAL DE EGRESOS	53.615	39651	39651	39651	39651	39651	39651	39651	39651	39651	39651	39651
FLUJO MENSUAL	-12.261	1703	1703	1703	1703	1703	1703	1703	1703	1703	1703	1703
FLUJO ACUMULADO	-12261	-10557,18	-8853,77	-7150,35	-5446,94	-3743,53	-2040,12	-336,71	1366,70	3070,11	4773,53	6476,94