

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL

CARRERA LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

TESIS DE GRADO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

TEMA

PLAN DE NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA “TEACH ME”

AUTORES

DEL PINO TORRES SARA CECILIA

TORO NÚÑEZ DANIEL ANTONIO

DIRECTOR DE TESIS

ING. JOSÉ REYES REYNA

2007 – 2008

GUAYAQUIL – ECUADOR

**“La responsabilidad de los hechos, ideas y doctrinas expuestos
en esta Tesis corresponden exclusivamente a los autores”**

.....

Del Pino Torres Sara Cecilia

1201293618

.....

Toro Núñez Daniel Antonio

0908679855

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis a Dios, mi familia, maestros y amigos.

AGRADECIMIENTO

- A Dios, que por su intersección he podido llegar a la esperada culminación
- A mi familia, por su constante apoyo
- Al Ing. José Humberto Reyes ... por su asesoría y acertada dirección en el trabajo de investigación.
- Al Ing. Ovalle por su acertada dirección en la Licenciatura de Sistemas de Información
- A mis distinguidos Maestros: por su desinteresada y generosa labor de transmisión de conocimientos.
- a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento.

.....

Del Pino Torres Sara Cecilia

1201293618

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis a Dios, mi esposa, familiares y amigos.

AGRADECIMIENTO

- A Dios: Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.
- A mi esposa: Por su amor y comprensión.
- A mis maestros: Por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis.
- A mis compañeros: Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional.

.....

Toro Núñez Daniel Antonio

0908679855

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.	ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO	2
1.1.	NOMBRE Y DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	2
1.2.	MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS Y VALORES	2
1.3.	TENDENCIA DEL ENTORNO INTERNACIONAL	5

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL MERCADO

2.	ANÁLISIS DEL MERCADO	6
2.1.	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	6
2.2.	FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL SERVICIO FRENTE A LA COMPETENCIA	21
2.3.	VENTAJA DIFERENCIAL DE NUESTRO SERVICIO	23
2.4.	ANÁLISIS DE NUESTRO CLIENTE	24
2.5.	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	25
2.6.	DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL	28
2.7.	TAMAÑO DEL MERCADO	33
2.8.	PLAN DE MERCADEO Y ESTRATEGIAS DE VENTA	35

CAPÍTULO III
ANÁLISIS TÉCNICO

3. ANÁLISIS TÉCNICO	
40	

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

4. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	
42	
4.1.GRUPO EMPRESARIAL	
46	
4.2.PERSONAL EJECUTIVO	
47	
4.3.ORGANIZACIÓN	
48	
4.4.PLAN DE CAPACITACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	
52	

CAPÍTULO V
ASPECTOS LEGALES Y SOCIALES

5. ASPECTOS LEGALES Y SOCIALES	
54	
5.1.ASPECTOS LEGALES	
54	

5.2. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA

59

5.3. ANÁLISIS SOCIAL

59

CAPÍTULO VI
ANÁLISIS ECONÓMICO

6. ANÁLISIS ECONÓMICO

61

6.1. INVERSIÓN DE ACTIVOS

61

6.2. PRESUPUESTO DE INGRESO

62

6.3. PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL

63

6.4. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

64

6.5. PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

65

6.6. PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS Y COBRANZAS

67

CAPÍTULO VII
ANÁLISIS FINANCIERO

7. ANÁLISIS FINANCIERO

69

7.1.FLUJO DE CAJA

70

7.2.BALANCE GENERAL

71

CAPÍTULO VIII
ANÁLISIS DE RIESGO

8. ANÁLISIS DE RIESGO

73

CAPÍTULO IX
EVALUACIÓN DEL PROYECTO

9. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

90

CAPÍTULO X
CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

10. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

94

RESÚMEN

Tema: Elaboración del Plan de negocio de la compañía “Teach Me”

Autores: Cecilia del Pino
Daniel Toro

La Empresa “Teach Me” desea incorporar y/o reforzar las “Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación” (TIC) junto al modelo pedagógico tradicional, y el uso de la computadora. Relacionando estrechamente la Institución Educativa, Educadores, Estudiantes y Padres de familia. Además de desarrollar una administración de laboratorios de computación, involucrando a toda la comunidad educativa y relacionando todas las materias del currículo para proporcionar los recursos necesarios hacia la gestión de enseñanza/aprendizaje. Para este trabajo de investigación se efectuó un estudio, mediante encuestas y entrevistas, de la problemática que tiene el sector educativo con respecto a la enseñanza que imparten las instituciones educativas privadas en computación. Ante lo cual se presenta una opción viable para el trabajo escolar basada en la informática y enmarcada en objetivos pedagógicos, pues la aplicación de la informática a la educación es una actividad factible y necesaria. Según lo investigado gran parte de los colegios y escuelas privadas buscan ganar/recuperar prestigio y clientes por la calidad de equipos que tienen en sus laboratorios o por la cantidad de paquetes profesionales que enseñan a sus alumnos en lugar de mejorar la calidad de los servicios que prestan. “Teach Me” es una compañía limitada de servicio con tres unidades estratégicas claramente definidas como Servicio Educativo que ofrece a las instituciones educativas propuestas pedagógicas replanteando o planteando los objetivos del uso de los Laboratorios de computación e insertando las TIC dentro del currículum de las materias de cada curso dadas por el Ministerio de Educación del Ecuador; la segunda estrategia es las Capacitaciones son el adiestramiento inicialmente para el personal de las Instituciones Educativas y luego a empresas en general. Los cursos están orientados al manejo de herramientas informáticas; y finalmente el Desarrollo de software su objetivo será desarrollar software en forma modular y/o integrado hacia la plataforma web ya que algunos colegios, poseen sistemas informáticos, pero en forman aislada o desatendidos.

Sara Cecilia del Pino Torres

C.I. 1201293618

Daniel Toro Núñez

C.I. 0908679855

Ing. José Reyes Reina(Asesor)

PRÓLOGO

El acelerado ritmo de desarrollo de la ciencia y la tecnología ha delineado disciplinas que permiten estudiar el proceso educativo desde ópticas distintas. Surgen las llamadas tecnologías de la información, cuya resonancia social y cultural ha determinado la emisión de juicios como baja calidad de la educación, escasa pertinencia científico-tecnológica del sistema educacional y disfuncionalidad del proceso educativo con el mundo laboral productivo a un número creciente de sistemas educativos. Hoy día, y en forma independiente de su grado de desarrollo económico, los países afrontan una verdadera crisis educacional provocada, en parte, por una marcada distancia entre dichos avances y la lentitud de respuesta y adaptación a la innovación y al cambio por parte de las estructuras educacionales.

Paulatinamente se ha iniciado el estudio y aplicación de nuevas estrategias para mejorar la calidad de la instrucción y acortar las distancias entre el significado construido por las nuevas tecnologías y la realidad educativa. Hace aproximadamente cuatro décadas nació lo que hoy conocemos como Informática Educativa, disciplina que estudia el uso, efectos y consecuencias de las tecnologías de la información en el proceso educativo. Se trata además de acercar al aprendiz al conocimiento y manejo de modernas herramientas tecnológicas como el computador, de estudiar cómo estas tecnologías pueden contribuir a potenciar y expandir la mente de los aprendices, de manera que sus aprendizajes sean más significativos y creativos.

Consiste en analizar de qué manera puede la educación participar en el proceso de transferencia de las tecnologías de la información, procurando acercar la educación formal al mundo informático y contribuir al mejoramiento cualitativo de la educación. Creemos que no es posible

mejorar la calidad de la educación a espaldas del desarrollo de la ciencia y la tecnología, al margen de la realidad sociocultural. La era informática no solamente implica computadores, facsímiles, satélites, impresoras, redes de telecomunicación, etc. Más importante es el significativo marco conceptual que surge a partir de la creación y uso de estas herramientas.

Los conceptos que emergen de la producción, uso, procesamiento, evaluación y diseminación de la información echan por tierra esquemas pedagógicos típicos de la civilización industrial que aún reina en nuestras escuelas. El enciclopedismo, la memorización, la escasa ejercitación del espíritu crítico, las clases expositivas, el autoritarismo en la enseñanza y el aprendizaje, la compartimentalización de las disciplinas, la simple transmisión de información, la fobia cultural hacia la matemática y la ciencia y el insuficiente espacio metodológico para la equivocación y el error son, entre otras, ideas y estructuras que en el contexto de la civilización industrial tuvieron su fin y una razón de ser, pero que se tornan obsoletas en el marco de la era informática que privilegia a la persona en su plenitud, en especial su potencialidad para crear, construir, razonar, pensar, aprender y aprender a aprender y pensar.

CAPÍTULO I GENERALIDADES

1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1.1. NOMBRE Y DESCRIPCION DEL NEGOCIO

Nombre de la Empresa: “Teach Me”

Descripción del Negocio: Empresa dedicada a incorporar y/o reforzar las “Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación” (TIC) en conjunto con el modelo pedagógico tradicional, y el uso de la computadora como una extensión del lápiz y de la pizarra. Relacionando estrechamente de esta forma la Institución Educativa, Educadores, Estudiantes y Padres de familia.

1.2. MISION, VISION, OBJETIVOS Y VALORES

Misión: Integrar de manera global y eficiente a los alumnos, profesores, padres e instituciones a las tecnologías de la información y comunicación (Tic's) y consecuentemente al conocimiento.

Visión:

“Ayudar a su institución a formar parte de la sociedad del conocimiento y NO quedar fuera de esta gran revolución.”

Objetivos:

OBJETIVOS GENERALES

- Desarrollar una administración educativa de laboratorios de computación, involucrando a toda la comunidad educativa fin de proporcionar los recursos necesarios para la gestión de

- enseñanza/aprendizaje, relacionando todas las materias del currículo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Proporcionar un concepto independiente y flexible, mediante el cual se introduce las TIC en las instituciones educativas, hacia un objetivo común
- Aplicar, los conocimientos adquiridos por los estudiantes en las diferentes áreas curriculares, a la vez que desarrollan habilidades para un uso productivo de la tecnología informática.
- Incentivar la investigación y creatividad de los estudiantes en relación al entorno del momento tanto social, económico, político del país
- Integrar a todos los miembros de la Comunidad Educativa a través de un portal web
- Asesorar sobre el hardware, software que aplican a cada institución, luego de un diagnostico técnico-educativo.
- Mostrar, además de novedades varias, automatizando procesos administrativos tales como la emisión de boletines de calificaciones, historial de alumnos y todo lo concerniente a calificaciones

Valores:

Los valores y la educación están íntimamente ligados, y es prioritario para el cumplimiento de la misión y visión de la empresa, establecer de manera interna y externa el compromiso de todos los actores del sector educativo, de conocerlos, difundirlos, apropiarse de ellos, asumirlos y llevarlos a la praxis en el quehacer diario dentro y fuera de las instituciones educativas, priorizando en el desempeño laboral, los que a continuación se señalan:

- **Responsabilidad.** Responder por los actos generados en la toma de decisiones, previendo y previniendo los efectos de nuestro comportamiento a partir de nuestra decisión.
- **Honestidad.** Establecer la congruencia a partir del sentir, pensar, decir y actuar de los servidores públicos en concordancia con los objetivos de la educación.
- **Honradez.** Trabajar de acuerdo con las funciones asignadas a los puestos con claridad y constancia, siendo íntegros, honestos y responsables; ofreciendo calidad en los servicios, siendo eficientes, eficaces y transparentes en el manejo de los recursos, respetando las normas establecidas, actuando de manera ejemplar y difundiendo este valor hacia toda la Secretaría de Educación.
- **Respeto.** Fomentar el reconocimiento de la dignidad e integridad de las personas, fundamentándola en el actuar y en el reconocimiento a la existencia de la diversidad de pensamiento.
- **Compromiso.** Obligarse a sí mismo a partir del propio código moral y ético a cumplir con las políticas, misión, visión y objetivos de la institución.
- **Liderazgo.** Fortalecer la capacidad de los servidores públicos para prever, resolver y atender problemas y asuntos comunes, conforme a principios de justicia y ética plasmados en las normas aplicables, con el reconocimiento de los equipos de trabajo a partir de su confianza, participación, disposición y convicción.
- **Actitud de servicio.** Enfocar la energía personal a la consecución de los fines de la educación pública y privada, de manera consciente, generando utilidad y provecho a los usuarios, sirviendo con oportunidad, eficiencia y actitud positiva.
- **Disciplina.** Dirigir y regular las acciones de la institución de conformidad con el marco jurídico, las disposiciones administrativas y las políticas de la propia institución y de las autoridades estatales.

- **Igualdad.** Ofrecer un servicio diferenciado para cada grupo social, pero con el objetivo común de favorecer el desarrollo integral y su búsqueda por alcanzar una mejor y mayor calidad de vida.
- **Democracia.** Ofrecer servicios diferenciados a cada segmento social, independientemente de sus cualidades individuales, estatus o patrimonio, con el objetivo común de lograr una mejor y mayor calidad de vida.

1.3. TENDENCIA DEL ENTORNO INTERNACIONAL

Los elementos compartidos por los expertos e influyentes respecto a la organización y funcionamiento futuros de las instituciones educativas son:

- La tendencia hacia una mayor descentralización organizacional y de gestión de los sistemas educativos, incluyendo grados más altos de autonomía en la base y de participación de la comunidad, todo lo cual es visto como altamente positivo
- La tendencia hacia un uso más intenso de métodos cuantitativos de evaluación del desempeño de profesores y alumnos como medio para orientar las políticas públicas, y
- La tendencia hacia la universalización de los programas de enseñanza preescolar, que se espera servirá para mejorar significativamente la educación básica y secundaria

CAPÍTULO II

ANALISIS DEL MERCADO

2.1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO

Nuestra empresa “TEACH ME”, está orientado para Escuelas y Colegios, y orientado hacia tres áreas estratégicas diferenciadas que son:

- Asesorías
- Capacitaciones continuas
- Desarrollo de software

El detalle de las Asesorías incluye los siguientes servicios:

- Evaluación de la capacidad tecnológica:
 - Evaluación de la infraestructura de (los) laboratorio(s)
 - Evaluación del Hardware de los Laboratorios
 - Evaluación del Software usado
- Evaluación del Profesorado para el(los) Laboratorio(s) de computación
- Capacitación del Profesorado
 - En época de vacaciones
 - On line por medio de asesorías
- Informes, hacia rectorado/dirección del plantel, sobre el cumplimiento los docentes en forma trimestral, quinquemestral , anual.
- Elaboración de guías de estudio, digitales, por curso o grado, según lo establecido por el Ministerio de Educación del Ecuador para la asignatura de computación
- Inserción de “Computación” en otras asignaturas dentro del pensum correspondientes, Integrando la materia “Computación”

con el resto de materias, a través de Proyectos, exposiciones, ferias, concursos, trivias

- Elaboración o adaptación del sitio web de la institución con los siguientes elementos:
 - Diseñar páginas por grado/curso y Profesor, en donde el Docente podrá subir deberes, proyectos y demás material necesario para su tarea educativa
 - Los alumnos podrán bajar y subir el material requerido
 - Calendarización de actividades de la Institución, destacando además de su cronograma de actividades, días importantes de eventos varios
 - Foros por profesor: mantendrá comunicados no solo a alumnos, sino el Padre de Familia tendrá espacio para acercarse virtualmente con el Docente

Capacitaciones continuas:

Son cursos, seminarios (in house) dirigidos no sólo a Instituciones Educativas sino también hacia empresas en general, y cuyo objetivo es actualización de conocimientos informáticos y educativos

Se arrancará con un número mínimo de participantes, según el tipo de curso

También se estará abierto a requerimientos varios de parte de nuestros clientes

Los cursos que se ofrecerán serán:

Informática:

- Office:
 - Básico
 - Windows,

- Word,
 - Excel,
 - Power Point,
 - Access,
 - Internet
- Intermedio
 - Word,
 - Excel,
 - Power Point,
 - Access
 - Outlook
- Avanzado
 - Excel orientado a finanzas
 - Programación de Access
- Macromedia:
 - Dreamweaver
 - Fireworks
 - Flash
 - Director
- Adobe
 - Illustrator
 - Photoshop
 - In Design

Educativos

- Seminarios de:
 - Diseños curricular
 - Adaptación de las TIC en la educación
 - Internet como herramienta de Investigación y Aprendizaje
 - Varios

Los desarrollos de software que se ofrecen son los siguientes:

- Elaboración de páginas web institucional en donde pueda reflejar el día a día de su institución educativa, que cada departamento accione, cargue y actualice información, calendarios, agendas de eventos y que todos los documentos estén soportados en base de datos para la posterior evaluación estadística.
- Elaboración de herramientas de autoría, en las cuales el Docente podrá generar clases interactivas digitales, con sus respectivas evaluaciones a través del sitio web
- Capacitaciones virtuales: Dirigido a todo tipo de instituciones educativas interesados en disponer una plataforma de Educación a distancia. La Institución pone los Profesores, alumnos y material de estudio y nosotros adaptamos el Aula virtual con sus requerimientos. Usted podrá estar impartiendo formación a distancia por internet. El servicio incluye:
 - Acceso al campus virtual, con especificaciones de diseño dadas por la institución y seguridades de la información
 - Inclusión del contenido en html y demás recursos a utilizarse: gráficos, videos, etc
 - Incorporación de evaluaciones on-line y demás material virtual a exponerse
- Desarrollo de herramientas de control del alumnado, que incluye su historial en cada grado/curso detalles de inasistencias, expulsiones, gratificaciones y anotaciones varias provenientes de cada una de las áreas de la institución
- Control de tiempo y programación: incluye el ingreso y salida de todo el personal, si es un docente, deberá escribir por hora el título de la unidad a ser dictada por curso/grado y paralelo, sirviendo de

mucha ayuda no solo para los registros de faltas, atrasos, sino también para la verificación de su actividad áulica.

- Elaboración del Sistema de colecturía
 - Recepción de pagos por diferentes motivos
 - Cobros a través de Instituciones Financieras vía Internet
 - Emisión de estados de cuenta impresos , o por mail
 - Cargos a la cuenta por conceptos varios
- Sistemas de calificaciones
 - Adaptabilidad al sistema de notas manual o electrónico
 - Emisión de boletines de calificaciones, respetando el formato y políticas del establecimiento impresas y por el sitio web
 - Emisión de reportes varios de uso interno y requeridos por la Subdirección de Estudios
 - Información académica de los estudiantes vía Internet
- Elaboración de nóminas
 - Administración de información del personal docente y administrativo
 - Emisión de roles de pagos
 - Por cheques
 - Con el banco que se trabaje, vía Internet
 - Generación de reportes varios
- Sistema de Transporte
 - Control de alumnos por expresos
 - Control de rutas de transporte

COSTOS:

Las Instituciones educativas fueron segregadas según su distribución geográfica por sectores o zonas urbanas y segregadas para efectos de costos en tres categorías, según el tamaño de la Institución:

DISTRIBUCION DE ESCUELAS Y COLEGIOS POR ZONA		TIPO DE COLEGIO		
		PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
ZONA NORTE SAMBORONDON	12	3	6	3
ZONA NORTE ALBORADA	17	3	4	10
ZONA CENTRO	5	2	2	1
ZONA SUR	13	2	4	7
ZONA SALINAS	6	1	4	1
ZONA MACHALA	4	1	2	1
ZONA BABAHOYO	3	1	2	0
TOTAL	60	13	24	23
		22%	40%	38%
DEMANDA ESPERADA		40%		

- Pequeñas: entre 100 a 300 alumnos
 - Valor anual = \$3.835
 - Valor mensual = \$320
- Medianas entre 300 a 600
 - Valor anual = \$4.794
 - Valor mensual = \$399
- Grandes: mas de 600 alumnos
 - Valor anual = \$6.773
 - Valor mensual = \$ 565

Se cobrará por los 12 meses del año

El detalle del precio de venta de cada tipo de institución se lo obtuvo de la siguiente manera:

SERVICIO EDUCATIVO

ANALISIS DE PRECIOS DE VENTA

COSTOS FIJOS ANUALES

SALARIOS (REL. DEPENDENCIA)	5,064.00
SALARIOS (SERV. PRESTADOS)	62,400.00
OPERATIVOS	9,600.00
INTERESES	5,308.49
TOTAL	82,372.49

TIPO DE COLEGIO	PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE
NO. DE COLEGIO	5	10	9
NO. MAXIMO DE ALUMNOS	500	650	800
NO. ALUMNOS-COLEGIO	2,600	6,240	7,360

COSTO FIJO UNIT.	31.7	13.2	11.2
COSTO VAR. POR COLEGIO	720.0	720.0	720.0
COSTO VAR. POR ALUM	0.3	0.1	0.1
COSTO TOTAL UNIT.	32.0	13.3	11.3
COSTO MINIMO	3,195.9	3,994.8	5,644.9
% GANANCIA	20%	20%	20%
PRECIO	\$ 3,835.0	\$ 4,793.8	\$ 6,773.8

Los costos de las Capacitaciones durante el primer año serán los siguientes:

OFFICE	
BASICO	\$ 800.00
INTERMEDIO	\$ 900.00
AVANZADO	\$ 1,000.00
	\$ 2,700.00
MACROMEDIA	
DREAMWEAVER	\$ 1,200.00
FIREWORKS	\$ 1,200.00
FLASH	\$ 1,500.00
DIRECTOR	\$ 1,500.00
	\$ 5,400.00
ADOBE	
ILLUSTRATOR	\$ 1,000.00
PHOTOSHOP	\$ 1,000.00
IN DESIGN	\$ 800.00
	\$ 2,800.00
SEMINARIOS	
Diseños curricular	\$ 1,000.00
Adaptación de las TIC en la educación	\$ 800.00
Internet como herramienta de investigación y aprendizaje	\$ 1,000.00
	\$ 2,800.00
	TOTAL

Los costos correspondientes a desarrollo de software son los siguientes:

SERVICIO	COSTO TOTAL	TIEMPO DE ENTREGA
Elaboración Página Web	700	2 meses
Herramientas autoría Web	500	1 mes
Control del Alumnado	500	2 meses
Sistema de colecturía	1000	2 meses
Sistema de calificaciones	1000	2 meses
Sistema de nóminas	1000	2 meses
Sistema de transporte	300	1 mes
Control de tiempo y programación	600	1 mes
Capacitaciones virtuales	350	1 mes

Total servicios extras \$5.950,00

Formas de pago:

- 30% en la firma del contrato
- 70% a la entrega del servicio

Los pagos podrán realizarse en efectivo, cheque o cualquier tarjeta de crédito. Ningún servicio incluye IVA.

El servicio incluye:

- Instalación
- Capacitación del personal durante un período determinado
- Asesoría permanente vía Internet o telefónica

Los costos de las capacitaciones virtuales, fueron incluidos arriba como desarrollo de software. Mientras que las Capacitaciones presenciales (in house), su costo depende del tipo de curso, los participantes y horas estimadas.

VENTAJAS DE LOS SERVICIOS PRESENTADOS:

Se dividió en tres categorías por ventajas y contenidos para: la Institución Educativa, Educadores, Estudiantes y Padres de familia, entes que conforman la comunidad educativa

INSTITUCIÓN:

- ✓ Evaluación de infraestructura de la institución educativa
- ✓ Evaluación de profesorado a ser incluido en el proyecto
- ✓ Recomendaciones acerca de computadores, redes, instalaciones de software, proyectores y demás equipos necesarios
- ✓ Adaptación del sistema en base a la misión, visión y objetivos institucionales de la empresa en cuestión.
 - ✓ Automatización de tareas administrativas tales como el desarrollo de sistema de boletines de calificaciones
 - ✓ Dependiendo de las asignaturas y grado escolar, diseño de proyectos colaborativos de tipo científico, social, técnico, etc.
 - ✓ Desarrollo de un portal web nuevo o adaptable al que la institución tenga, ajustando al diseño, estructura, etc. Incluyendo en el portal los siguientes elementos:
 - Calificaciones
 - Comunicación con los miembros de la comunidad educativa
 - Ampliar su oferta educativa
 - Incrementar el nivel de formación de los educandos y docentes
 - Calendarización de actividades educativas
 - Ahorro en fotocopia y demás material en hoja, con la publicación de documentos varios

DOCENTES:

- ✓ Capacitación, presencial y on-line, a docentes que permitirán el desarrollo de competencias tecnológicas tales como
 - Desarrollo de habilidades en navegación
 - Discriminación de información
 - Uso de programas básicos
 - Trabajo en redes
 - Uso y manejo del portal web
 - Integración de otras asignaturas en el laboratorio
 - Asistencia técnica/pedagógica on-line
- ✓ Evaluación trimestral/quinquimestral/ anual usando indicadores de desempeño del docente
- ✓ Integración en el portal web de:
 - Uso de aula virtual, en la cual el docente podrá grabar(video) algún tema específico que necesite mas explicación
 - Uso de foros por materia/profesor
 - Anuncios varios como fechas de evaluaciones, entrega de tareas, etc.
 - Download y upload de tareas u otro tipo de material específico
 - Difusión de trabajos y links de interés según la asignatura

ESTUDIANTES:

- ✓ Aprendizaje no lineal
- ✓ Desarrollo del pensamiento crítico
- ✓ Mejore captación de otras asignaturas, complementadas con el uso de la tecnologías
- ✓ Cambio en la motivación y las actitudes hacia la materia de estudio
- ✓ Adaptación a trabajo en equipo, sobre todo estudiantes de educación básica
- ✓ Resolución de problemas de manera creativa
- ✓ Mejora de procesos mentales, habilidades visuales, auditivas

- ✓ Desarrollo de capacidades investigativas, fomentando la lectura tanto virtual como de libros de la biblioteca de la institución
- ✓ El uso del portal web para:
 - Revisar historial académico, de gran utilidad para estudiantes y padres de familia
 - Material de estudio digitalizado
 - acceso a videos de clases u otro material dado por el docente
 - Acceso a chat y foros, asistidos siempre por un moderador, asignado por la institución educativa
 - Envío de tareas y proyectos realizados tanto en clase como en casa
 - Consultas vía mail/ foro con los docentes

PADRES DE FAMILIA:

- ✓ Mayor compenetración con la Institución educativa
- ✓ Intervención presencial del Padre de Familia en el proceso de aprendizaje del estudiante, pues será informado constantemente en la página web sobre:
 - Tareas escolares y sus fuentes de información
 - Boletín de calificaciones
 - Reportes de inasistencias
 - Proyectos mediatos o inmediatos, con su colaboración, sobre todo en educación básica.
 - Consultas o mensajería con Docentes o Directivos de la Institución
 - Tips/Consejos sobre técnicas y ayudas a los estudiantes en edad escolar
- ✓ Verificación del avance académico de su representado.

El modelo promueve el uso del correo electrónico, la participación en foros de discusión y el intercambio de información para difundir

materiales de apoyo, noticias de actividades varias y otros materiales didácticos. El pretexto es la computadora; lo central es el desarrollo de habilidades de investigación, confrontación de fuentes, redacción, argumentación y discursos en general, así como la posibilidad de compartir con otros estudiantes y/o profesores, experiencias y puntos de vista.

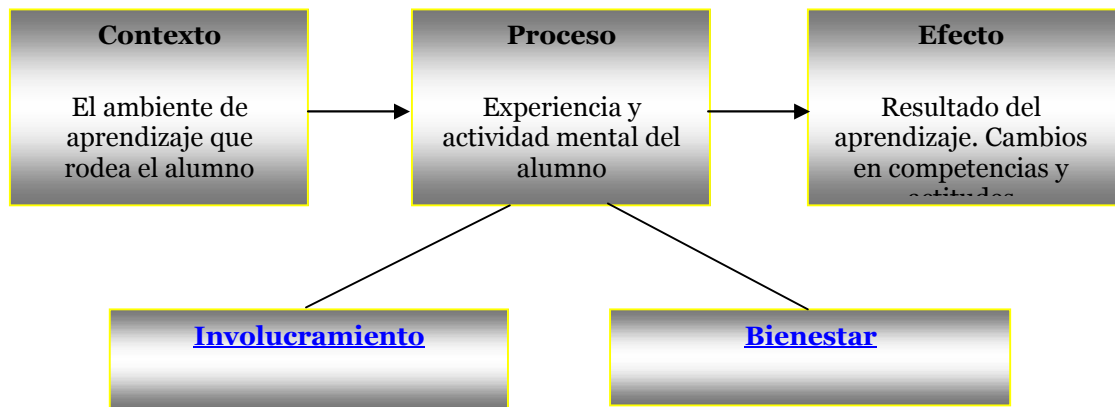
Se diseñaran Proyectos para trabajar en equipos, los cuales investiguen y desarrollen tareas en los diferentes medios, así los proyectos sugieren la consulta y revisión de varios programas, videos, Cd rom de consulta, libros y enciclopedias en soporte de papel, periódicos, libros de texto y búsqueda de páginas en Internet, con el fin de conocer los diferentes lenguajes de cada medio, para obtener un conocimiento más integral.

Se pretende desarrollar, en los estudiantes, el fomento a la lectura, en los que se incluirá bibliografía seleccionada por los docentes y ubicada en la propia biblioteca de la institución y bibliografía encontrada en internet, esto se lo realizara desde 3ero de básico.

Así mismo en áreas como ciencias naturales, biología, ciencias exactas, estudios sociales, entre otros, se desarrollaran actividades, en conjunto con los docentes, para ampliar y profundizar conocimientos dados en forma práctica.

Cuando se analiza el tipo de tareas y actividades que reciben mayormente los alumnos, se observa que estos no siempre están involucrados. La propuesta de calidad consiste en mejorar las relaciones en el aula (estilo de docencia), ofrecer actividades atractivos mediante métodos didácticos innovadores y revisar profundamente la organización pedagógica. También los alumnos que estén más involucrados tendrán mejores resultados. Adquieren las competencias necesarias y logran un aprendizaje profundo en vez de un aprendizaje superficial.

Esquema de los elementos que definen la calidad educativa



El dominio de estas competencias tendrá que ser registrado mediante nuevas formas de evaluación. La evaluación es el momento crucial para el alumno. La manera en qué y cómo un alumno es evaluado es un indicador para él de los elementos importantes

Dentro de Teach Me el portafolio recibe especial atención. Un portafolio es una colección de trabajos, seleccionado por el educando, donde él da comentarios a los trabajos seleccionados. De esta manera hay una evidencia del progreso en la competencia, podrán ser publicados en la página web.

También en la capacitación del personal de los clientes se trabajará con un portafolio que evidencia el crecimiento en las competencias profesionales del educador, esto es, por Escuela/Colegio. De esta manera se podrá sistematizar los avances y visualizar el desarrollo que se nota en cada Escuela/Colegio.

Uno de los factores más importantes dentro del seguimiento o verificación del servicio, es la colaboración y compenetración del Profesorado, utilizando las herramientas y recursos pedagógicos seleccionados por nosotros para el desarrollo de sus clases, aplicando la tecnología con intención de desarrollar habilidades y creatividad en sus alumnos.

Guiarán a los estudiantes en contenidos y actividades de aprendizaje usuales de la asignatura, pero en ambientes enriquecidos tecnológicamente.

No deberán perder de vista que la tecnología es una herramienta, pero no un fin en sí misma.

Evaluación:

Los profesores aplicarán la tecnología para facilitar una variedad de valoraciones efectivas del aprendizaje de los estudiantes, especialmente si los trabajos desarrollados por éstos, tienen carácter público (páginas web, blogs, foros).

Usarán los recursos tecnológicos disponibles para recolectar, analizar, ordenar e interpretar los datos y resultados comunicándolos a sus alumnos con el fin de mejorar sus aprendizajes.

Dentro de los recursos de evaluación, se incluyen en las planificaciones, múltiples métodos evaluativos que tiendan a considerar varias dimensiones, tales como: el recurso tecnológico usado, los aspectos comunicacionales, la creatividad, la productividad e, incluso, los elementos de valores involucrados.

Certificaciones:

Los establecimientos educativos que sean nuestros clientes, tendrán además la oportunidad de contar con las Certificaciones Internacionales de IC3 y MOS. Nuestra empresa en alianza con Microsoft de Ecuador, quien desarrolló un programa de certificación que otorga una credencial con reconocimiento y valor internacional

MOS(Microsoft Office Specialist): Estándar reconocido internacionalmente para acreditar conocimientos y habilidades en el conjunto de aplicaciones de productividad empresarial de Microsoft Office

El **IC3(Internet and Computing Core Certification)** es la certificación que evalúa los conocimientos y habilidades básicas en el uso de computadoras, redes, Internet, correo electrónico y aplicaciones ofimáticas.

Es el estándar reconocido a nivel mundial para certificar la destreza en el uso de las aplicaciones Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint, Outlook y Access. La certificación MOS, puede ser obtenida en 3 niveles: Básico, Experto; y Master.

Esta certificación es la única evaluación ofimática reconocida por Microsoft.

Como ventajas de las certificaciones están las siguientes:

Para el docente:

- **Liderazgo Tecnológico:** Un programa **IC3** activo, ayuda a establecer a las escuelas, colegios y demás instituciones academias y centros de entrenamiento como líderes tecnológicos.
- **IC3** provee a los profesores de una herramienta de medición confiable y verificada para comprender las habilidades “digitales” de sus estudiantes. Es un patrón que genera resultados consistentes de una escuela a otra,
- Los exámenes **IC3** son consistentes y psicológicamente válidos. Permiten a los educadores, concentrarse en la enseñanza y no en crear los exámenes., por lo tanto proveen al educador de una medición precisa de las habilidades y conocimientos del estudiante
- Certificaciones reconocidas por la “Industria de la computación” ayudan a los profesores a mantener sus habilidades sobre el nivel de sus estudiantes.

Para el estudiante:

- Distingue a los estudiantes que tienen suficiencia básica en tecnología y habilidades en Internet como a los que buscan la excelencia. Habilita a los estudiantes para que sean más efectivos en todas las áreas de su experiencia académica.

- Un sólido conocimiento de los programas de escritorio, uso de Internet y solución de problemas básicos,
- La recomendación crediticia de **American Council on Education (ACE)**, califica a los estudiantes a recibir crédito educativo en las instituciones miembros del ACE para la certificación **IC3**.
- La recomendación crediticia de American Council on Education (ACE), califica a los estudiantes a recibir crédito educativo en las instituciones miembros del ACE para la certificación MOS.
- La certificación como “Especialista en Microsoft Office”, provee a los estudiantes de todas las edades con medios, para extender sus habilidades, probar su experiencia, mejorar desempeño académico

Master Instructor: Es un reconocimiento que otorga Microsoft y avala al profesor como instructor(capacitador) experto en tecnología Microsoft

Centros de Certificación: Los Centros de Capacitación son espacios preparados para la aplicación de los exámenes oficiales que evalúan los conocimientos y habilidades de los alumnos en las tecnologías de Microsoft Office.

Contar con un Centro de Certificación en la propia Institución otorga un valor agregado a la misma a través de mejor formación académica, reconocimiento internacional y desarrollo de una nueva unidad de negocio.

2.2 FORTALEZAS O DEBILIDADES DEL SERVICIO FRENTE A LA COMPETENCIA

Como Fortalezas podemos destacar las siguientes características del servicio:

- ✓ Productos y Servicios acorde con los avances tecnológicos
- ✓ Personal con conocimiento y experiencia en temas informáticos y de soporte técnico
- ✓ Responsabilidad en el manejo de información
- ✓ Deseo e iniciativa del personal informático en actualizarse en las nuevas tecnologías informáticas
- ✓ Personal plenamente identificado con la Institución
- ✓ Infraestructura tecnológica moderna propia
- ✓ Gran capacidad instalada, capaz de prestar servicios a Instituciones
- ✓ Proyección de una imagen positiva y eficiente a nivel institucional
- ✓ Acceso a información referente a recursos informáticos de ultima generación
- ✓ Personal responsable en la utilización y manejo de materiales a su cargo

En lo que refiere a Oportunidades tendríamos:

- ✓ La necesidad que las Instituciones educativas tienen de adquirir un paquete integral al servicio de la educación
- ✓ La aceptación de nuestro servicio en el medio educativo
- ✓ El avance continuo de la tecnología
- ✓ Disponibilidad de encontrar en el mercado tecnologías de punta
- ✓ Interés creciente por parte de los trabajadores a asistir a cursos informáticos.
- ✓ Existencia de centros de especialización informática

Como Debilidades podríamos tener:

- ✓ Empresa nueva que desea incursionar en el mercado del servicio de las TIC en las instituciones educativas

- ✓ No se cuenta con la suficiente experiencia en las prestaciones de estos servicios. En contraparte con la experiencia ganada de las empresas existentes

En nuestras Amenazas podríamos tener:

- ✓ La competencia
- ✓ Las leyes gubernamentales
- ✓ La situación socio económica del país
- ✓ El ambiente político
- ✓ Exigencia de los usuarios de una atención oportuna y segura
- ✓ Rechazo por parte de ciertos clientes a utilizar sistemas de información innovadores o desconocidos
- ✓ Fallas de los equipos de los clientes, ya sea por su antigüedad u obsolescencia

2.3. VENTAJA DIFERENCIAL DE NUESTRO SERVICIO

Representamos una empresa que promueve y practica la calidad de su servicio atendiendo adecuadamente y a tiempo las necesidades del cliente. Por lo tanto nuestra diferenciación principal se identifica con lo siguiente:

- Asesoría oportuna de los problemas surgidos
- Diseño, ejecución y monitoreo de:
 - Planes didácticos anuales de computación para los niveles de educación básica y bachillerato.
 - Actividades pedagógicas para la integración de la computadora con otras áreas.
 - Seminarios y talleres extracurriculares que contribuyen al desarrollo de destrezas, fomento de la creatividad y refuerzo de valores.

2.4. ANALISIS DE NUESTRO CLIENTE

Proceso de Investigación de las actitudes del consumidor.

Para determinar las tendencias y actitudes de nuestros clientes se puede emprender una acción temprana al vigilar las actitudes cambiantes del consumidor antes de que afecten las ventas.

Las principales actividades que se podrían usar para rastrear la actitud del consumidor serian:

- ✓ **Sistema de quejas y sugerencias:** Registrando, analizando y respondiendo a quejas escritas y orales de los clientes. La gerencia corregiría cualquiera que sea la causa de los tipos mas frecuentes de quejas. Se podría proveer de tarjetas se sugerencias para alentar la retroalimentación de consumo. Maximizar las oportunidades para quejas de los consumidores de modo que la gerencia puede tener una idea cabal de las reacciones de los consumidores a los servicios ofrecidos.
- ✓ **Paneles de consumidores:** Dirigir paneles de consumidores que han acordado comunicar sus actitudes periódicamente mediante llamadas telefónicas o cuestionarios por correo electrónico. Estos paneles descubren una escala mas representativa de actitudes del consumidor que los sistemas de quejas y sugerencias del consumidor.
- ✓ **Encuesta del consumidor:** Periódicamente enviar cuestionarios a muestras aleatorias de consumidores para evaluar la amabilidad del personal, la calidad del servicio y otros factores.

2.5. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Como principales competidores tenemos:

FUTUREKIDS

Es una franquicia internacional, dedicada a impartir conocimientos informáticos en escuelas, colegios, instituciones, empresas y personas particulares. Reconocida como #1 en Enseñanza de Computación por la Revista Entrepreneur, por tres años consecutivos.

Asegura tener un compromiso social con la educación del Ecuador.

Futurekids Ecuador realiza un trabajo permanente para llevar a los sectores de menos recursos, su propuesta de integración de las nuevas tecnologías, con el propósito de mejorar la vida de las comunidades ecuatorianas. Desde esta perspectiva, sectores rurales y urbano-marginales de diversas provincias del país, han tenido la oportunidad de aprender a manejar, apropiadamente, las herramientas tecnológicas y orientarlas a sus propias necesidades e interés individual y comunal.

Los servicios que ofrecen son:

- ✓ Capacitación Docente
- ✓ Currículo para la Integración Tecnológica
- ✓ Soluciones en Internet
- ✓ Otros Programas innovadores
- ✓ Proyectos
- ✓ Soluciones de acuerdo a las necesidades específicas del colegio

Sedes

La Casa Matriz de Futurekids Ecuador opera en Quito. Tiene una sede en Guayaquil. Desde cada una de estas ciudades, se han desarrollado una serie de programas, actividades y alianzas estratégicas, relacionadas con los diversos servicios que ofrecen, desde un enfoque de excelencia en calidad. Esto les ha otorgado el reconocimiento y la confianza de parte de varias instituciones y organizaciones con las que vienen realizando acciones conjuntas para garantizar el éxito de los programas de integración tecnológica que se ejecutan. Ambas sedes operan como centros modelo de aprendizaje de tecnología dirigidos a niños, jóvenes, adultos y a su vez a las Empresas que requieren una capacitación especializada a sus necesidades.

DATACENTRO

Datacentro es una empresa privada ubicada en la ciudad de Guayaquil, cuyas acciones están orientadas esencialmente a ofrecer servicios en el campo de la educación. Sus objetivos institucionales están orientados al servicio de la comunidad educativa ecuatoriana y de manera particular a escuelas y Colegios situados dentro del país, y fuera de éste, a través de alianzas realizadas con instituciones internacionales.

Su función principal es proveer de servicios y soluciones educativas en el campo de la informática que incluye una innovadora propuesta de enseñanza-aprendizaje de computación para niños y jóvenes, además de práctica, versátil y actual, basada en más de 15 años de experiencia en el campo de la educación informática.

Servicios principales que ofrece la empresa

- Capacitación y seguimiento a profesores para mantener un perfil actualizado, tanto dentro del ámbito tecnológico como pedagógico.

- Capacitación a maestros de los Planteles educativos para que utilicen la computadora en el desarrollo de sus clases y apoyo en la elaboración de su material educativo.
- Préstamos de Cd's educativos disponibles en varias áreas del conocimiento.
- Organización y desarrollo de charlas o talleres extracurriculares complementarios para la formación integral de los estudiantes.

Otros servicios que ofrece Datacentro

- Asesoría a profesores de Computación del plantel (no colocados por la empresa)
- Asesoría, evaluación y seguimiento de las actividades educativas desarrolladas por el equipo de profesores de computación de establecimientos educativos, que comprende lo siguiente:

Evaluación de:

- ✓ Su preparación técnica
- ✓ Su capacidad pedagógica
- ✓ Su rendimiento como maestro del área, en base a los resultados obtenidos con los alumnos

Ofrecimiento de:

- ✓ Sugerencias metodológicas para mejorar el rendimiento en el Laboratorio
- ✓ Adecuación de salas de computación
- ✓ Venta de software educativo
- ✓ Sugerencias y apoyo para la organización de proyectos y eventos extracurriculares en el área
- ✓ Capacitación en Informática a maestros y personal administrativo de las Instituciones clientes

Apoyo y asistencia técnica

El Servicio podría incluir a solicitud del cliente los siguientes servicios adicionales:

- Asesoría en la compra de nuevos equipos.
- Venta de accesorios para equipos de computación.
- Actualización de antivirus.
- Inventario de Equipos y Software.
- Personal siempre online.
- Soporte a usuarios.
- Cableado estructurado e instalación de redes.
- Instalación de software educativo y utilitarios.
- Capacitación informática tanto al personal docente como al alumnado.

2.6. DETERMINACION DEL TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL

ESTIMACION DE LA DEMANDA ACTUAL

Ahora podemos examinar métodos prácticos para estimar la demanda actual del mercado. Se puede estimar el potencial total del mercado, el potencial del área de mercado, las ventas totales de la industria y las participaciones en el mercado.

Potencial total del mercado

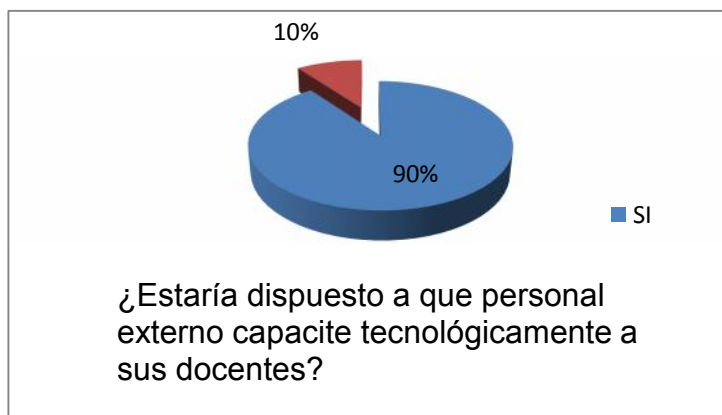
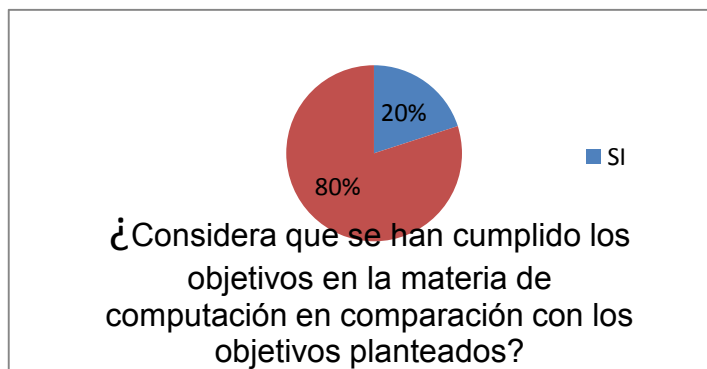
Es la cantidad máxima de ventas que podrían tener todas las empresas de una industria durante un periodo dado, bajo un nivel dado de esfuerzo de marketing de la industria y en ciertas condiciones del entorno. Una forma común de estimar el potencial total del mercado es la siguiente: estimar el número potencial de compradores y multiplicarlo por la cantidad que compra en promedio cada comprador y por el precio.

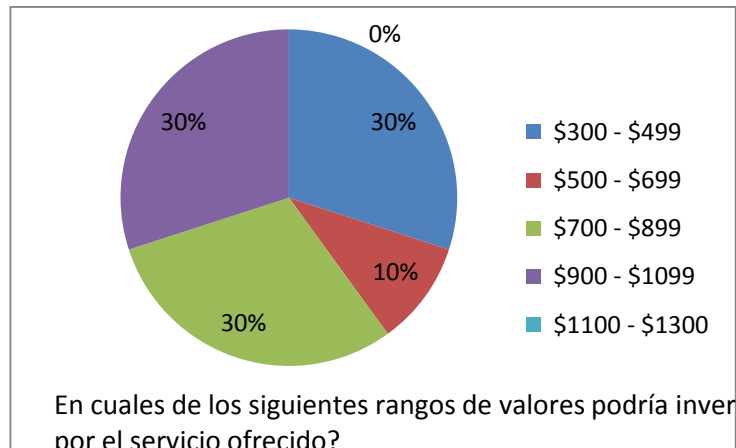
Una variación de este método es el método de variación en cadena, que implica multiplicar un número base por varios porcentajes de ajuste.

Se realizaron encuestas dirigidas a cuatro sectores: Rectores, Profesores, Alumnos y Padres de familia.

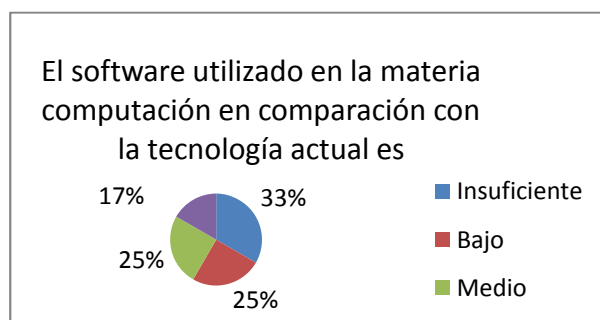
Algunos de los gráficos resultantes al tabular encuestas hacia rectores fueron:

A nivel de Rectores

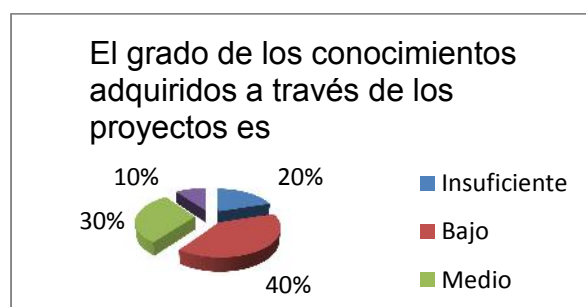




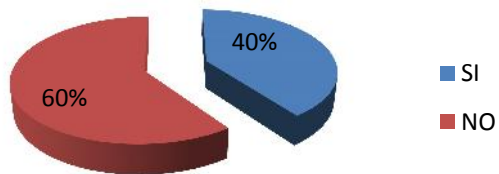
Profesores:



Alumnos:

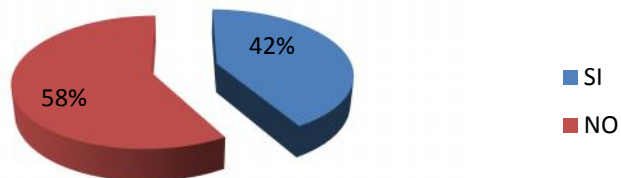


¿La materia computación se integra con las otras materias?

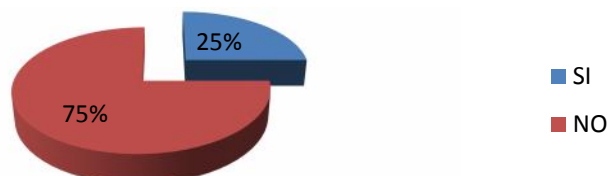


Padres de Familia:

¿Considera que lo aprendido por su representado en la materia de computación refleja la tecnología actual?



En comparación con el año pasado, ¿este año ha notado usted algún cambio en la forma de enseñanza de los profesores del colegio?



Conclusión:

Luego de tabular los resultados, es evidente como existiría aceptación del servicio educativo, de capacitaciones en niveles gerenciales, como es el caso de los Rectores/Directores de establecimientos educativos, de igual manera la opinión de Profesores, alumnos y Padres de familia, nos dan la pauta de que es menester contribuir con el desarrollo de la educación informática inicialmente en la una parte de la región Costa y en el transcurso abarcar con el resto del Ecuador.

Potencial del área de mercado

Las empresas necesitan estimar el potencial de mercado de diferentes ciudades, estados y naciones. Hay dos métodos importantes para estimar el potencial del área de mercado, el método de acumulación progresiva del mercado, utilizado primordialmente por mercadólogos de negocios, y el método índice de factor múltiple, utilizado primordialmente por los mercadólogos de consumidores

- Método de acumulación progresiva del mercado: requiere identificar todos los compradores potenciales en cada mercado y estimar sus compras potenciales. Este método produce resultados exactos si se cuenta con una lista de todos los compradores potenciales y una buena estimación de lo que cada uno comprara. Lamentablemente no siempre es fácil conseguir esta información.
- Método del índice de factor múltiple: al igual que quienes venden a negocios, las empresas que venden a consumidores también tienen que estimar potenciales de área de mercado. Sin embargo, los clientes de estas empresas son demasiado numerosos para preparar listas de ellos. Por tanto, el método que se usa más comúnmente en los mercados de consumo es un método indicador directo.

Ventas de industrias y participación de mercados

Además de estimar el potencial total y el potencial de área, se necesita conocer las ventas reales que esta teniendo la industria en su mercado. Esto implica identificar sus competidores y estimar sus ventas.

La asociación comercial de la industria a menudo reúne y publica cifras de ventas totales de la industria, aunque por lo regular no da las ventas de empresas individuales. Con esta información, cada empresa puede evaluar su desempeño y compararlo con el de toda la industria. Supongamos que las ventas de una empresa están aumentando en un 5% anual, y que las de la industria están aumentando un 10% anual. Esta empresa en realidad esta perdiendo su posición relativa dentro de la industria.

2.7 TAMAÑO DE MI MERCADO

Como potenciales clientes del proyecto podrían considerarse todas aquellas entidades que conforman el quehacer educativo, esto es:

- ✓ Instituciones Educativas
- ✓ Alumnos
- ✓ Maestros
- ✓ Padres de familia

Instituciones Educativas

Este sector esta conformado por todas las instituciones públicas o privadas que brindan el servicio de educación. Instituciones educativas como

- ✓ Cardinal Spellman School
- ✓ Centro Educativo Bilingüe Nuevo Mundo

- ✓ Colegio Alemán Humbolt de Guayaquil
- ✓ Colegio Cristóbal Colon
- ✓ Instituto Particular Abdón Calderón
- ✓ San José La Salle
- ✓ Ecomundo, entre otros

Para mayor información del listado de colegios ver Anexo 3

Alumnos

Este sector esta conformado por todos los estudiantes del mercado, ya sean jóvenes o niños, presenta capacidades humanas que bien pueden ser ampliadas si les prestamos más atención o invertimos para mejorarlas. Estos estudiantes mayormente contemplan las siguientes fortalezas:

- ✓ niños y jóvenes con actitud positiva para la participación con deseos de superación e identificados con su institución educativa
- ✓ Niños y jóvenes que expresan sus ideas con seguridad
- ✓ Estudiantes con talentos y potencialidades diversas.

Maestros

Este sector esta compuesto por todos los maestros que conforman el quehacer educativo y que desempeñan las siguientes labores:

- ✓ Programar o planificar previamente la acción formativa
- ✓ Informar a los estudiantes los objetivos que se pretende alcanzar y los contenidos que se abarcará en el curso o materia en cuestión.
- ✓ Ser un verdadero orientador del proceso.
- ✓ Destacar la importancia del estudio independiente y fomentar el sentimiento de autorresponsabilidad.

- ✓ Atender y resolver las dificultades e inquietudes de los estudiantes
- ✓ Potenciar el aprendizaje colaborativo, fomentando la comunicación e interacción entre sus miembros y la realización de trabajos en grupo
- ✓ Crear y recurrir a técnicas, métodos, estrategias útiles para el aprendizaje
- ✓ Dirigir el proceso de enseñanza – aprendizaje de los estudiantes a través de materiales didácticos como: guías didácticas, libros, materiales multimedia, etc.
- ✓ Proporcionar retroalimentación personalizada, tan frecuentemente como sea necesaria, es importante destacar que la retroalimentación puede ser tanto del profesor como de los demás estudiantes.
- ✓ Dado que del profesor depende el grado o nivel de exigencia que se imponga a los estudiantes para superar el curso o materia, debe diseñar, redactar, corregir y calificar los diferentes elementos de evaluación: ejercicios recomendados, banco de preguntas, evaluaciones, que permiten retroalimentar el proceso y posibilitan alcanzar los objetivos.

Padres de Familia

Este sector esta conformado por los padres de familia, como parejas o por separado, son agentes importantes en la educación de los niños y jóvenes. En este sector la mayoría de ellos considera como muy importante el enviar a sus hijos a la escuela-colegio, sin embargo, pocas veces consideran la importancia de ellos en el proceso mismo de la educación y su participación a veces sólo se circunscribe a la realización de actividades pro fondos para el viaje de promoción, faenas escolares o proveedores de aportes económicos. Aunque puede destacarse algunos padres de familia que promueven la práctica de valores.

2.8. PLAN DE MERCADEO Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

Las estrategias de promoción de ventas son utilizadas para ganar mercado dentro del público consumidor y además obtener un volumen de ventas.

La entrevista

Una de las principales estrategias y la más utilizada es la entrevista.

Deberemos ordenar los argumentos que vamos a exponer y prever las cuestiones de interés del cliente.

Es aconsejable hacer un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), además de conseguir dentro de las posibilidades los siguientes datos del cliente:

- Nombre completo
- El de sus auxiliares y compradores
- Su dirección, teléfono, etc.
- Los datos de anteriores visitas
- Su capacidad de crédito
- El servicio que presta
- La calidad de su servicio
- Como vende su servicio
- A que otros proveedores compra
- Que sistemas siguen en sus compras
- Cual es su grado de satisfacción con nuestra empresa
- Cual es su grado de satisfacción con la competencia
- Quienes son sus competidores mas importantes
- Datos suyos personales (aficiones, forma de expresarse, etc.)
- Quienes ejercen además del cliente influencia en la compra
- Quien será el usuario del servicio
- De quien o quienes necesitara autorización para comprar

- Como y quien pagara las facturas (hay un día de pago)

Obtener la entrevista es el inicio del contacto. Esta parte del proceso de venta consiste no en vender el servicio sino vender la satisfacción a una necesidad del cliente. Lo que realmente se vende es la satisfacción a una necesidad del cliente y el servicio es un medio para conseguirlo.

Además tenemos otras estrategias que van dirigidas a los consumidores y tratan de motivar el deseo de compra de los clientes para que adquieran el servicio.

- Premios
- Cupones
- Reducción de precios y ofertas
- Muestras
- Concursos y sorteos

Premios

Su objetivo principal es convencer al cliente de comprar un determinado producto en el momento mismo en que lo ve. Cualquiera que sea el tipo de premio de que se trate, siempre deberá parecer irresistible a los ojos del consumidor.

Un premio es una pieza de mercancía que se ofrece a un cierto costo para la empresa o para el cliente que compra un artículo en particular.

También pueden ser utilizados para acostumbrar a los consumidores a adquirir los tamaños más grandes de un producto.

Cupones

Atraen tanto a los consumidores como a los distribuidores. Uno de los principales objetivos de los cupones es atraer a los consumidores hacia determinado producto y hacia una tienda específica ofreciendo un cierto límite de tiempo.

Los cupones atraen al cliente hacia el producto en oferta para ser adquirido cuanto antes. Estos cupones equivalen a dinero y son aceptados como efectivo por los comerciantes, los cuales los cambian con los fabricantes para recuperar su valor.

Reducción de precios y ofertas

Este tipo de estrategias se utiliza para motivar a los consumidores y volverlos leales a una marca determinada, pero hay que tener cuidado ya que el abuso de ellas puede perjudicar la imagen del producto.

Reducción de precios: este tipo de estrategia promocional ofrece a los consumidores un descuento de cierta cantidad de dinero sobre el precio regular de un producto; el monto de la reducción se anuncia en la etiqueta o en el paquete.

Estas promociones atraen a los consumidores a través del precio y de esta manera el fabricante esta dando implícitamente una razón para que el consumidor compre el producto en el momento en que este viendo la promoción.

Ofertas: las ofertas van ligadas a las reducciones de precios y son sinónimo de compras de dos o más productos al mismo tiempo con un precio especial.

Los ejemplos más comunes de ofertas son:

1. Dos por el precio uno
2. Tres por el precio de dos
3. Compre uno y reciba otro gratis

4. Compre uno y reciba el otro a mitad de precio

Este tipo de ofertas requieren de un empaque especial en el que este unidos los productos o de una bolsa con la información necesaria acerca del producto y de la oferta.

Muestras

Las muestras son una estrategia de promoción de ventas en la que el producto en sí es el principal incentivo. Es una manera de lograr que un el cliente pruebe el producto ya sea gratis o mediante el pago de una suma mínima con el objeto de que use y conozca el producto y de esa forma, el cliente lo comprará por voluntad propia; básicamente el éxito del producto depende de su naturaleza. Si un artículo cuenta con ventajas que son inmediatamente perceptibles, la utilización de muestras como estrategia promocional será la adecuada.

Tipos de muestras:

- Muestra dentro del empaque
- Muestras de puerta en puerta
- Muestras por correo
- Muestras en las tiendas

Concursos y sorteos

Los concursos y sorteos son estrategias promocionales en las que el incentivo principal para el consumidor es la oportunidad de ganar algo con un esfuerzo e inversión mínimos.

Los sorteos ofrecen a los consumidores emoción y diversión, además de que con un esfuerzo mínimo pueden obtener premios varios;

los concursos requieren de cierto esfuerzo por parte del consumidor, pero éste participa de algo que le agrada, en ocasiones pone a prueba su talento. Al elegir los concursos y los sorteos como estrategia promocional, se le da un toque emocionante a la campaña promocional. Además, su costo es relativamente bajo y que los premios son repartidos entre un gran número de participantes de los cuales solamente unos cuantos serán ganadores; mientras tanto, la marca estará logrando un mayor reconocimiento entre el público consumidor.

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS TÉCNICO

El análisis técnico operativo se divide en las siguientes partes:

1. Análisis interno:

Consistirá en la evaluación de los equipos informáticos que la empresa necesitará para su funcionamiento, tanto en software como en hardware, llegando a las siguientes conclusiones:

a. Hardware:

- Serán necesarios 5 computadoras

- 1 Laptop
- 3 Impresoras
- 1 instalación de red Local
- Conexión a Internet

b. Software (con licencias)

- Windows (5)
- Office 2007 Profesional (5)
- Microsoft Project (2)
- Visual .Net (1)
- Base de datos: SQL server (1)

2. Análisis externo:

Consistirá en la evaluación de los equipos de cómputo de los laboratorios de las Escuelas/Colegios, considerando lo siguiente:

- Número de equipos instalados y sus características técnicas.
- Software instalados en cada uno de los equipos
- Frecuencia de uso
- Configuración de cada equipo, si la memoria y almacenamiento son los suficientes para las tareas que desarrollan

- Niveles de seguridad físicos en los lugares donde se encuentren los equipos, llámese laboratorios u oficinas, como extintores, reguladores de voltaje, conexiones a tierra, Ups.
- Niveles de seguridad en cuanto a acceso a la red; claves, usuarios, limitaciones, caducidad
- Frecuencia de respaldo de la información que el cliente considere importante de almacenar y su periodicidad.

3. Localización geográfica:

Nuestra localización geográfica es uno de los mayores polos de desarrollo, como es la Provincia del Guayas

4. Cronograma secuencial del ejecución:

- Adquisición de varios tipos de material actualizado referente a educación(planos curriculares vigentes), material tecnológico
- Desarrollo de estructuras de planificación para cada grado y curso en la educación básica y media.
- Constituir la Compañía “Teach Me”
- Arrendamiento del local y adecuación del mismo
- Diseño de plan estratégico de captación de posibles clientes
- Preparación publicitaria
- Apertura de la oficina

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

CADENA DE VALORES



La cadena de valores en cualquier empresa de cualquier área es el conjunto interrelacionado de actividades creadoras de valor, que se extienden durante todos los procesos, que van desde la consecución de fuentes de materias primas para proveedores de componentes hasta que el producto terminado se entrega finalmente en las manos del consumidor.

- Ampliación del mercado: Se refiere a la búsqueda de nuevos clientes, básico para cualquier negocio
- Desarrollo tecnológico: Nuestra empresa, por ser una empresa de servicio, debe estar a la vanguardia en cuanto a tecnología se refiere, sobre todo en software educativo y capacitaciones.
- Innovación Permanente: La empresa debe estar presta a los cambios, a trabajar no solo con una sino con varias estrategias de negocio para su propio soporte.
- Infraestructura de la empresa: Debe ser acorde con el tipo de servicio que se brinda, el mobiliario, equipos, y la oficina en sí, son la carta de presentación hacia el cliente.

En conjunto a los elementos anteriores, el trabajo de los siguientes elementos son fundamentales dentro del ciclo de la cadena de valores con:

- Logística interna: Es un mecanismo de planificación de las actividades que conllevan todos los procedimientos que se deberán seguir como consecución de cliente, seguimiento interno de información, cronogramas, elaboración de documentación
- Operaciones:
- Logística externa: La forma como llega nuestro servicio hacia el cliente, canales de distribución varios, visitas a clientes, transportación, entre otros.
- Marketing y ventas: La compañía ha seleccionado diversas estrategias de marketing y ventas que van en conjunto con la visión del negocio
- Servicio al cliente: Es fundamental, tras haber tenido todos los pasos anteriores, un buen servicio al cliente significa su satisfacción, por lo tanto el logro de objetivos planteados.

A continuación se detalla los procesos desde su inicio hasta que llega al cliente, terminando el brindar un buen monitoreo de los servicios ya instalados, actualización, soporte, atención al cliente.

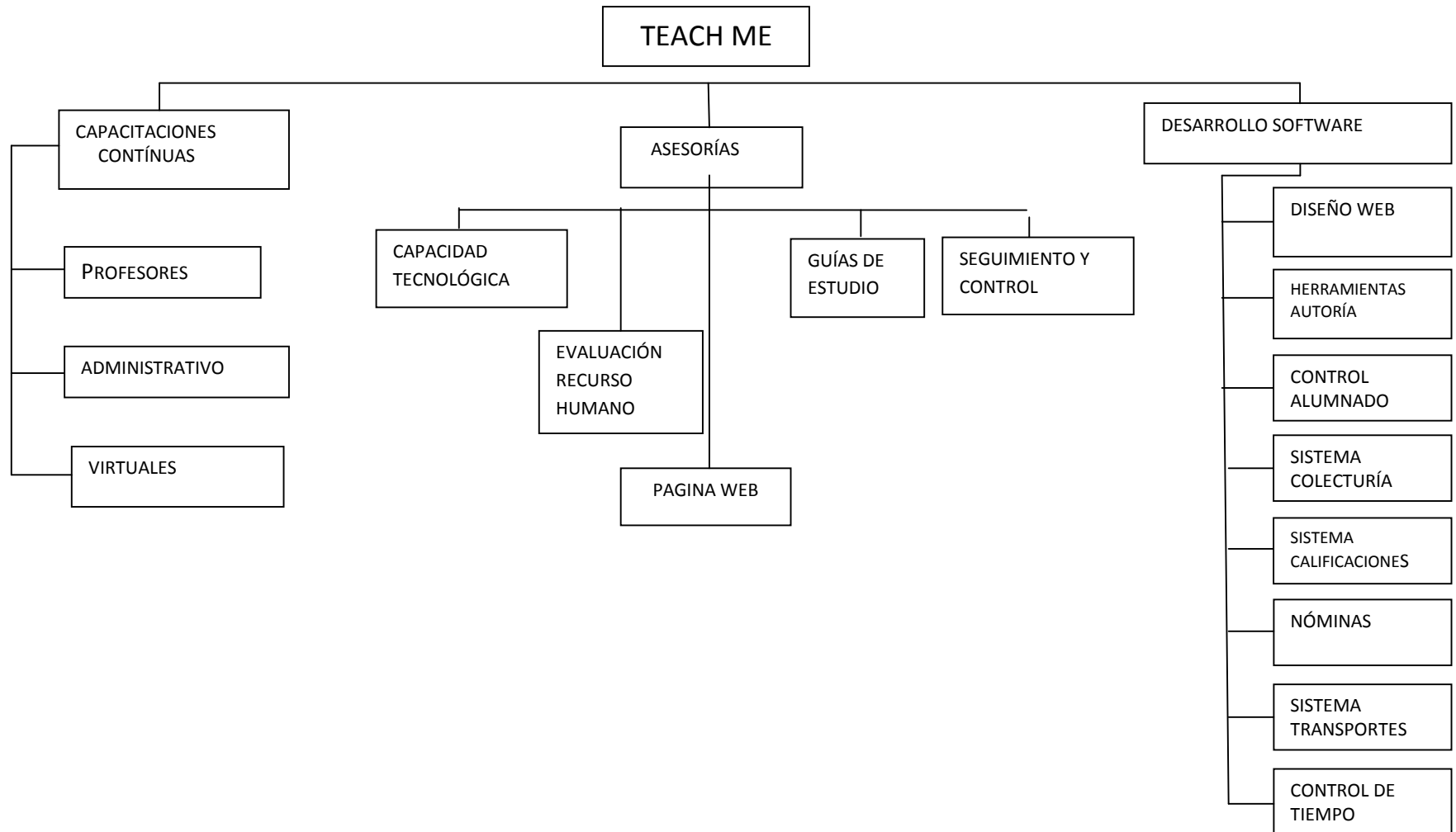
- Diseño
- Producción / Preparación del servicio
- Investigación del mercado (estratificación)
- Comercialización/Propaganda
- Ventas
- Capacitaciones al cliente
- Servicio al cliente

De la cadena de valores anterior las actividades llamadas “Actividades claves para la empresa son las llamadas ACTIVIDADES PRIMARIAS

- **Investigación del mercado**(y su ampliación)

- **Logística interna:** Actividades relacionadas con la recepción, almacenamiento y distribución de insumos del servicio de materiales didácticos, materiales de computación, papelería en general. Por ser una empresa de servicio, los materiales deben ser una excelente carta de presentación y debe tener su respectivo almacenamiento
- **Operaciones:** Actividades relacionadas con la transformación o elaboración del servicio tales como la planificación, elaboración de diseños curriculares y planes didácticos por grados y cursos
- **Mercadotecnia y ventas:** Actividades relacionadas con la publicidad y las ventas
- **Logística externa:** Actividades asociadas con la distribución física del producto hacia los clientes, operación de entrega.
- **Servicio:** Actividades relacionadas con la prestación de servicios para realizar o mantener el valor del producto, como instalación, mantenimiento, asesorías, etc.).
- **Seguimiento del cliente:** Actividades relacionadas con el control y verificación hacia nuestros clientes según lo planificado

UNIDADES ESTRATÉGICAS DE LA EMPRESA



En el entorno actual que se vive en nuestro país exige que las organizaciones sean competitivas en el contexto nacional. Por tal motivo, se hace necesaria la optimización de todos los recursos con los que cuenta cada empresa. De aquí se deriva la contar con personal adecuado ya que la gente es el elemento clave que hace girar el mundo empresarial. Es determinante hacer conciencia de la diversidad de habilidades que requieren los directivos para lograr, a través de una dirección apropiada, que cada individuo dentro de la organización desarrolle su máximo potencial y este traiga como consecuencia alcanzar los objetivos organizacionales. Adicionalmente este se reflejará también en la satisfacción de cada empleado al sentirse un importante miembro que contribuye al beneficio que cada uno alcanza para la organización, para ellos mismos y para la sociedad ecuatoriana

4.1. GRUPO EMPRESARIAL

La compañía “Teach Me” es una empresa de servicio que nace para atender las necesidades de la sociedad, específicamente el mercado educativo medio, creando soluciones satisfactorias a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los accionistas. La empresa va a favorecer el progreso de quienes de alguna manera se integren a ella y la autorrealización de sus integrantes influyendo directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en ocasiones divergentes intereses de sus miembros: Accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

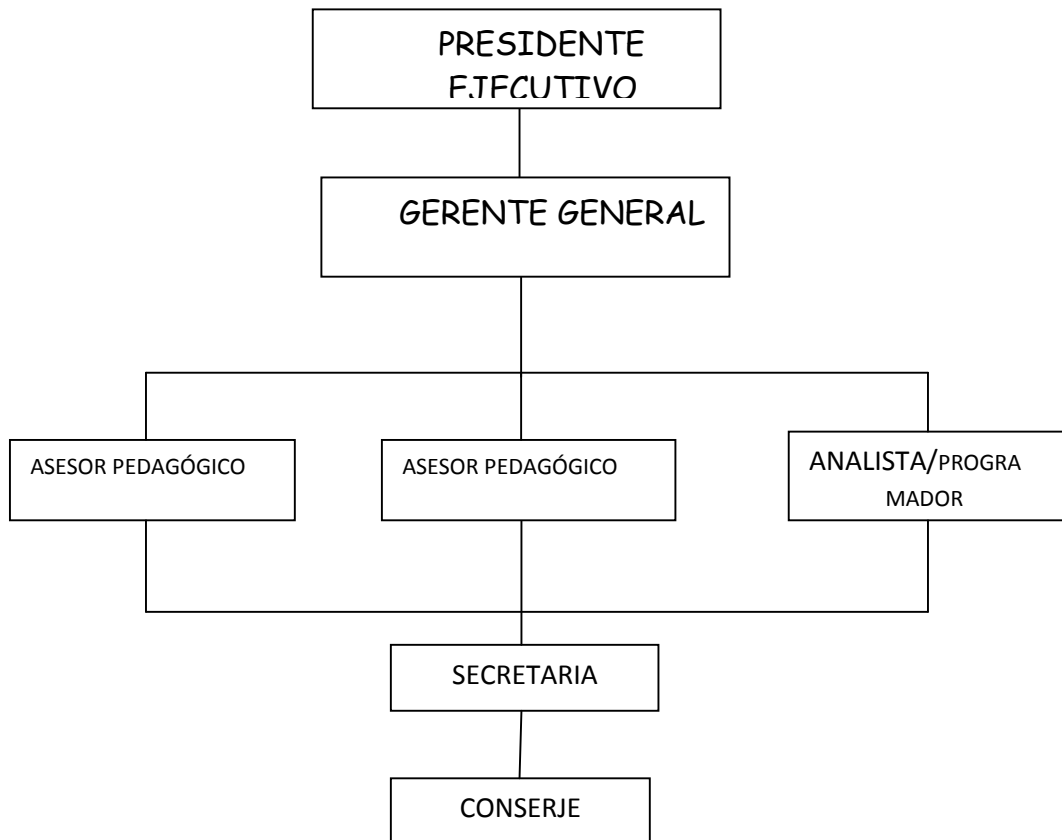
La empresa será catalogada como SOCIEDAD ANÓNIMA, siendo una entidad jurídica independiente.

Disfruta además, de responsabilidad limitada, lo que quiere decir que la inversión y la exposición financiera de cada uno de los dos propietarios en ella se limitan estrictamente a una cantidad específica.

La estructura a ser empleada en la empresa es del tipo lineal, con una sencilla estructura, fácilmente adaptable a cambios, como por ejemplo el ingreso o despido de alguno de sus miembros.

El organigrama de la empresa es el siguiente:

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



4.2. PERSONAL EJECUTIVO

El personal ejecutivo de la empresa estará formado por dos accionistas: Anl. Sist. Cecilia del Pino y Anl. Sist. Daniel Toro, los cuales tendrán igual número de acciones, y por decisión mutua, acordaron, bajo documento (ANEXO I), nombrar como Presidente de la compañía a la Anl. Sist. Cecilia del Pino, quien será la representante legal de la compañía; como Gerente General de la Compañía al Anl.Sist. Daniel Toro, acordando que dichos cargos tendrán una duración de 2 años, renovables por acuerdo mutuo.

4.3. ORGANIZACIÓN

La organización como tal empieza con siete personas incluidos los socios, Además se prevé la contratación de un contador externo.

A continuación se detalla las generalidades de cada cargo con su descripción correspondiente a cada puesto

PERSONAL

Se ha definido para cada cargo una descripción de puestos, incluyendo el perfil ocupacional, requisitos para cada puesto.

A continuación una breve descripción de cada puesto y para los detalles de cada puesto ver Anexo 1.

Título : Presidente Ejecutivo

Descripción Dirigirá la empresa en la parte comercial, será responsable y coordinará las actividades de Planeamiento, marketing, la difusión de la empresa, su expansión hacia nuevos clientes, planeando e innovando las estrategias publicitarias, además estará involucrado en los proyectos curriculares educativos e informáticos. Tendrá la representación legal de la empresa

Título : GERENTE GENERAL

Descripción Dirigirá la parte administrativa, financiera de la empresa, proyectos curriculares educativos supervisando y controlando el desempeño, avance y planificación de los Asesores Pedagógicos y Programadores

Título : Asesor Pedagógico

Descripción : Estará encargado de elaborar planes y unidades didácticas de la asignatura de computación para nivel básico y medio, según lo establecido por la subdirección de estudios, presentar proyecto metodológicos en el uso de las TIC en el pensum general de materias, realizará cronogramas de capacitación hacia docentes, con su respectivo material, elaborará material de apoyo electrónico que servirá de base para el Analista/Programador y será distribuido a las Escuelas/Colegios

Título : Analista/Programador

Descripción : Programación y administración de base de datos y sistema operativo, desarrollar Sistemas de Información de mediana complejidad, haciendo uso de las herramientas y metodologías computacionales adecuadas, analizando necesidades, a fin de satisfacer los requerimientos de la Institución.

Título : Secretaria

Descripción: Asistir a la Dirección en lo referente a organización de agenda, reuniones, movilizaciones, preparación de documentos, filtrado de visitas y llamadas.

Título : Conserje

Descripción : Asistir en todo lo relacionados con repartos desde y hacia clientes, cobros, pagos hacia instituciones financieras, además del mantenimiento y aseo de la oficina.

Cada aspiración según el puesto, contendrá una relación documentada de méritos y antecedentes, los que deberá presentarse en el orden que a continuación se indica y según el cargo dentro de su currículum vitae, adjuntando lo siguiente:

- a) Títulos universitarios
- b) Actividades de coordinación y gestión relacionadas con el llamado.
- c) Actividades profesionales o técnicas relacionadas con el llamado.
- d) Actividades de enseñanza.
- e) Actividades de investigación.
- f) Actividades de extensión.
- g) Otras actividades académicas.
- h) Actividades de cogobierno.
- i) Otros méritos que a juicio del postulante sean considerados pertinentes.

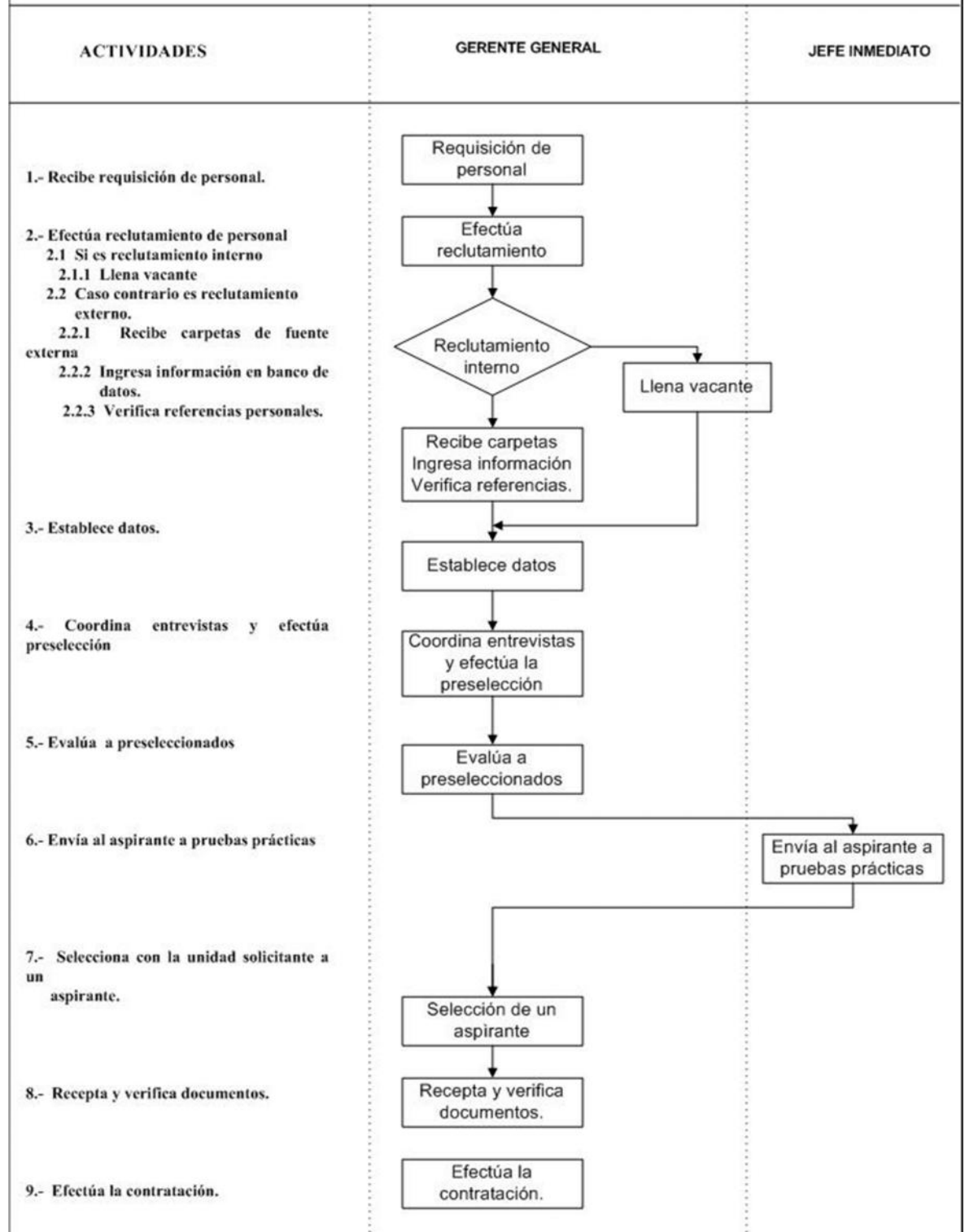
Para mayor información de las generalidades y descripción de puestos referirse a Anexo I

Reclutamiento y selección

Se estableció el siguiente procedimiento para la selección del personal, aplicable en la actualidad o a futuro:



PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DE PERSONAL



4.4. PLAN DE CAPACITACION DE LA ORGANIZACION

Entrenamiento y capacitación

- Se estableció que en el mes de Febrero, el personal en los cuales se incluye a: Presidente ejecutivo, Gerente General, Asesores Pedagógico y la secretaria, entrarán en el período establecido como cursos de capacitación, costos ya considerados en el presupuesto dentro de los gastos del personal y cuyo horario será de 9h00 a 15h00 de lunes a viernes durante una semana.
- Luego de este período y durante el mes de Marzo se trasladará estos conocimientos adquiridos en actualizar, insertar ideas nuevas hacia las unidades didácticas o hacia la innovación en los servicios
- En relación con la capacitación hacia los clientes, se establecerá en conjunto con ellos las fechas(1 semana) en las cuales se actualice conocimientos y se realice la retroalimentación de datos

Políticas internas

Se establecen las siguientes políticas:

EVALUACION Y DESEMPEÑO:

- Se entregará una copia de las Tareas y obligaciones a cada uno de los empleados
- Se evaluará el desempeño del empleado en base a la satisfacción del cliente, en el caso de los Asesores, y por la utilidad y funcionalidad de los sistemas desarrollados por el Analista/Programador
- El desempeño se evaluará comparándolo con cada una de las funciones establecidas para cada empleado

- Se emitirá un informe de desempeño anual de todo el personal
- En base a este informe serán aumentados los sueldos

Todo personal que ingrese a la empresa deberá seguir el proceso de selección

Las capacitaciones dadas por la empresa serán realizadas todos los años en el mes de Febrero

Las reuniones serán fijadas los días jueves de 15h00 a 17h00, de carácter obligatorio para Directivos, Asesores y secretaria con el objetivo de recabar novedades, problemas y varios

Luego de finalizada cada reunión, la secretaria deberá asentar un acta de reunión anotando los puntos sobresalientes de la misma

Los aumentos salariales, y demás promociones deberán basarse en el desempeño del empleado.

CAPÍTULO V

5. ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

5.1. ASPECTOS LEGALES

Para la constitución de Compañías Anónimas, como es el caso de “Teach Me”, según el “Instructivo Societario de la Intendencia Jurídica de la Superintendencia de Compañías de la República de Ecuador” incluye pasos y requerimientos legales que deberán seguir para su constitución. Ver Anexo II para más detalle.

Lo siguiente, dentro de los pasos legales, está la elaboración de una escritura pública, dirigida al Notario público, para la constitución de la Compañía y los estatutos de la Compañía, disolución y liquidación, aportes de Capital y nombramiento de Administradores.

Ver Anexo III

Complementando la información, la empresa “Teach Me” será creada como una compañía anónima que podrá desarrollar actividades de prestación de servicios regida por la Ley de Compañías y por el código de Comercio por los convenios de las partes y por el Código Civil, y los pasos y/o requisitos que se deberán realizar serán para la constitución de compañías:

Tipo de sociedad	Capital Mínimo	No de socios
Sociedad Anónima	US\$ 800.00	Mínimo 2, sin límite máximo

Documentación necesaria

1. Certificación bancaria de la Cuenta de Integración de Capital.
2. Tres copias de la Escritura de Constitución de la Compañía.
3. Solicitud de Constitución con firma de Abogado Patrocinador.

4. Ejemplar del periódico en el cual se publicó el extracto de la escritura.
5. Copia del Nombramiento de los Administradores.
6. Certificado de Afiliación a una de las Cámaras de la Producción.
7. Formulario del RUC (01-A) lleno y suscrito por el Representante Legal.

Procedimiento

Toda Compañía deberá realizar el mismo procedimiento para legalizar su situación ante la Superintendencia de Compañías. Ver Anexo IV.

Proceso de Constitución y registro: El instrumento será el contrato social que se eleva a escritura pública, aprobada por el Juez de lo Civil en los dos grupos primeramente nombrados y por la Superintendencia de Compañías para los cuatro grupos restantes. Se inicia con la reserva de denominación, la apertura de cuentas de integración, el otorgamiento de escritura pública por parte de la Notaría y la aprobación en la Superintendencia. Continúa con los pasos señalados en el esquema de tiempos y valores hasta concluir, en todos los casos, con la inscripción en el Registro Mercantil.

- **Patente Municipal:** El inicio de una actividad comercial o industrial en el país requiere de la inscripción en registros de la municipalidad en cuya jurisdicción se encuentra domiciliada la empresa, junto con el pago de la patente anual que establece la **Ley de Régimen Municipal** (Arts. 381 a 386).

Tabla 2.4. Patentes Municipales

Patrimonio Neto o Capital	Valor anual ¹		
	Quito ²	Guayaquil	Cuenca
Hasta \$24,000	de \$10.47 a \$528.00	\$6.00 a \$12.00	de \$1.00 a \$72.
De \$24,001 en adelante	2.2%	0.05%	\$72.60 a \$658.60
Más de \$1,000,000	2.2%	0.05%	\$658.60 + 0.04% ³
Pago máximo	\$1,200.00	\$2,880.00	

Notas: ¹ A estos valores se añade el 10% para el servicio de bomberos.
² Los valores varían según la actividad económica (Línea de Giro) y zonas de ubicación.
³ Sobre lo que excede de \$1,000,000.

- En el caso de la obtención de Licencias Ambientales, para esta compañía no será necesario realizar ningún trámite, puesto que no aplica
- A continuación se muestra una tabla explicativa para realizar la inscripción en la Superintendencia de Compañías

Tabla 2.2. Inscripción en la Superintendencia de Compañías¹

Trámite	Tiempo de tramitación ²	Costos ³ en US\$	
		Oficial	Privado
Aprobación de constitución	2 días	0.00	448.00
Publicación extracto	2 días	0.00	70.00
Certificación municipal	4 horas	0.00	0.00
Afiliación cámara o gremio	1 día	0.00	50.00
Registro mercantil	2 días	67.20	0.00
Notaría: anotación marginal	1 día	0.00	11.20
SRI, obtención RUC	2 días	0.00	0.00
Inscripción en Registro Societario	5 minutos	0.00	0.00
Total aproximado	11 días	67.20	579.20

Notas: ¹ Proceso de carácter general. Inversiones de extranjeros residentes requieren calificación de inversión nacional otorgada por el MICIP, previo el pago de US\$ 5.00. Para inversiones en turismo, transportes, seguridad, se debe presentar un informe previo de ministerios, municipios o entidades específicas con competencia en el respectivo sector. La constitución de sociedades anónimas requiere la designación de administradores en Junta General de Accionistas y su inscripción en el Registro Mercantil.

² Los tiempos de tramitación aquí registrados se dan donde opera el servicio de "Ventanilla Única Empresarial". En ciudades donde no se inicia aún ese servicio pueden variar significativamente.

³ Los valores incluyen IVA (impuesto al valor agregado). Tarifa actual: 12%.

- En cuanto a los sueldos en empresas privadas, son regidos por el Código del trabajo, que asigna remuneraciones mínimas unificadas, como se muestra a continuación:

Tabla 4.1. Remuneración básica unificada mínima - para el trabajador general -

	US\$
Remuneración unificada mensual	135.62
Remanente no incorporado a la remuneración mensual ¹	8.00
Ingreso total mínimo mensual	143.62

Todos los valores están debidamente regulados y publicados por la Superintendencia del Ecuador

Tabla 4.2. Ingreso mínimo legal mensual¹

Cargo	US\$ por mes
Ingeniero civil (construcción)	360.05
Secretaria ejecutiva	183.02
Director telecomunicaciones/otros	252.09
Jefe de sección	172.05
Jefe de planta	165.98
Supervisor / control de calidad	166.93
Asistente de oficina	170.52
Operador de computador	164.16
Mecánico de mantenimiento	172.28
Auditor general	194.82
Contador	182.35
Auxiliar de contabilidad	170.12
Portero / mensajero (industrias)	163.14
Conserje / mensajero (bancos)	165.00
Vendedores	158.13
Jefe de importaciones	173.81
Chofer profesional tipo B ²	162.39
Chofer profesional tipo E ²	165.18

Notas: ¹ Estas categorías corresponden a las ramas industrial, bancaria y de comercio, según Tablas Sectoriales expedidas por el Consejo Nacional de Salarios, CONADES. A estos valores se añade el remanente no incorporado de \$8.00.

² Chofer profesional tipo B corresponde al transporte liviano y el tipo E es para transporte pesado y maquinaria.

Tabla 4.3. Otros pagos en el año

	US\$ por año
Décima tercera remuneración ¹	135.62
Décima cuarta remuneración ²	135.62
Vacaciones pagadas ³	67.81
Fondo de Reserva ⁴	135.62

LEGISLACIÓN LABORAL

La mayoría de las relaciones entre el empleado y el empleador se encuentran regidas por el estricto Código de Trabajo. Las condiciones laborales específicas y los términos reales del empleo se establecen a través de contratos individuales y colectivos.

En general, tanto la Constitución como las leyes laborales tienden a proteger la mayoría de los derechos del trabajador, tanto aquellos garantizados por la legislación como los adquiridos mediante el contrato de trabajo, tales como:

- duración mínima del empleo, en base al contrato;
- salario mínimo que varía de acuerdo con la profesión;
- derechos de la mujer y del menor; y,
- máxima y mínima cantidad de horas trabajadas.

La legislación establece que las compañías deben repartir entre sus empleados el 15% de las utilidades obtenidas; el cálculo de las mismas debe realizarse antes de aplicar el impuesto a la renta

Los tipos de contrato de trabajo a ser aplicados por la Compañía serán los siguientes:

- Contrato a sueldo fijo: salario mensual fijo para los cargos de Conserje y Secretaria, según el Artículo 13 del Código de trabajo
- Contratos por obra cierta, por tarea y a destajo: destinándolo para el caso del Analista/Programador, según el artículo 16 el trabajador se compromete a ejecutar una determinada cantidad de obra o trabajo en la jornada o en un período de tiempo previamente establecido. Se entiende concluida la jornada o período de tiempo, por el hecho de cumplirse la tarea.

A continuación se muestra un modelo de contrato hacia las Escuelas/Colegios que contraten nuestros servicios

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Se muestra un ejemplo de contrato de prestación de servicios, utilizado en Ecuador, para la contratación del personal por prestación de servicios.

Para una información mas detallada, referirse a Anexo 2

5.2 ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA

Toda empresa, sin importar su tipo de constitución, debe seguir una serie de pasos legales que los da la superintendencia de compañías, requieren para su constitución permisos municipales, del cuerpo de bomberos, realizar una escritura pública notariada, y demás documentos que pide la ley Ecuatoriana.

Para ver ejemplos de cada uno de los documentos requeridos, ver Anexo 2

5.3. ANÁLISIS SOCIAL

Una empresa es por encima de todo un organismo social, como lo son otras instituciones indispensables para el desenvolvimiento armónico y productivo de una sociedad humana, nuestra empresa no solamente es un ente que produce ganancias a sus accionistas o impuestos al fisco sino que contribuye a producir un bien o servicio que el colectivo necesita para su bienestar material y espiritual. También se trata de un sistema social donde se deben integrar y realizar los distintos elementos que la componen

Los trabajadores no deberían ser considerados como un simple factor de la producción, sino como un ser humano que tiene que alcanzar su plenitud en todos los aspectos.

La constitución y puesta en marcha de una compañía, tendrá implicaciones de varias índoles, dependiendo del tamaño de la misma. Al realizar un análisis de cual sería el impacto social de la compañía “Teach Me”, se podría llegar a la conclusión de que existirán impactos positivos y negativos.

Positivos:

- Generación de fuentes de trabajo
- Favorece al desarrollo de la sociedad del conocimiento de niños y adolescentes del Ecuador

- Contribuye al mejoramiento de la calidad de la enseñanza y aplicación de la TIC.
- Incentiva al docente para que sirvan de modelo a sus alumnos para promover prácticas éticas y legales relacionadas con la tecnología.
- Promueve el uso seguro y saludable de los recursos tecnológicos.

Entre los aspectos negativos se puede encontrar que:

- Probablemente la Institución educativa que nos contrate, cargue los valores de nuestros servicios a sus alumnos, incrementando así su costo de pensión o matrícula.

CAPÍTULO VI

6. ANÁLISIS ECONÓMICO

6.1. INVERSION INICIAL Y DE ACTIVOS – GASTOS DE ARRANQUE

No.	RUBRO	Q	Costo Unitario	Costo Total
1	EFFECTIVO			40000
2	PUBLICIDAD	1	200	200
3	DEPOSITO ALQUILER	2	300	600
4	CONSTITUCION COMPAÑÍA	1	200	200
5	INSCRIPCION A LA CAMARA	1	100	100
6	HONORARIO LEGALES	1	200	200
7	EQUIPOS DE COMPUTACION*	5	500	2500
8	ESCRITORIOS Y SILLAS	5	200	1000
9	AIRE ACONDICIONADO	2	500	1000
10	INSTALACION DE RED	1	120	120
11	SOFTWARE VISUAL BASIC	1	500	500
12	SOFTWARE MICROSOFT OFFICE	5	500	2500
13	SOFTWARE MACROMEDIA	1	750	750
14	SOFTWARE MICROSOFT WINDOWS	5	150	750
15	SOFTWARE MICROSOFT SQL	1	500	500
TOTAL				50920

6.2 PRESUPUESTO DE INGRESO

ANALISIS DE LA RELACIÓN COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD						
TEACH ME						
	2008	2009	2010	2011	2012	
Costo Fijo	16.256.28	17.950.99	19.353.34	20.901.47	22.613.74	
Costo Variable total	79.680.00	86.515.20	93.990.24	102.166.56	111.111.46	
Numero de colegios total por año	24	27	30	33	36	
Colegios pequeño	5	6	7	7	8	
Colegios mediano	10	11	12	13	14	
Colegios grande	9	10	12	13	14	
Precios de Venta Col. Pequeños	3.832.63	3.832.63	3.832.63	3.832.63	3832.63	
Precios de Venta Col. Medianos	4.790.79	4.790.79	4.790.79	4.790.79	4.790.79	
Precios de Venta Col. Grandes	6.769.60	6.769.60	6.769.60	6.769.60	6.769.60	
Capacitaciones Office	6.200.00	7.900.00	6.900.00	5.000.00	7.600.00	
Macromedia	3.900.00	9.000.00	11.400.00	5.700.00	5.700.00	
Adobe	5.000.00	4.000.00	4.600.00	2.000.00	3.000.00	
Seminarios	7.600.00	9.400.00	5.600.00	4.600.00	4.600.00	
Desarrollo de Software	9.150.00	7.100.00	8.250.00	9.000.00	8.900.00	
Costo Variable Unitario	720.00	777.60	839.81	906.99	979.55	
Punto Equilibrio Unidades Totales	4	4	5	5	5	
Unidades Col. Pequeños	1	1	1	1	1	
Unidades Col. Medianos	1	2	2	2	2	
Unidades Col. Grandes	1	2	2	2	2	
Punto Equilibrio Valores	19,686.36	22,026.29	24,091.25	26,432.21	29,097.41	
Ventas	160,051.55	181,626.75	197,001.94	202,577.14	222,102.33	
Utilidad	64,115.28	77,160.56	83,658.36	79,509.11	88,377.12	
NOTA:						
- SE ESPERA INICIAR CON UNA CAPTACION DE 30 COLEGIOS E INCREMENTAR EN CUATRO COLEGIOS POR AÑO						
- LOS PRECIOS SE MANTIENEN DURANTE TODA LA EVALUACION FINANCIERA						
		TIPO DE COLEGIO				
DISTRIBUCION DE ESCUELAS Y COLEGIOS POR ZONA		PEQUEÑO	MEDIANO	GRANDE		
ZONA NORTE SAMBORONDON	12	3	6	3		
ZONA NORTE ALBORADA	17	3	4	10		
ZONA CENTRO	5	2	2	1		
ZONA SUR	13	2	4	7		
ZONA SALINAS	6	1	4	1		
ZONA MACHALA	4	1	2	1		
ZONA BABAHOYO	3	1	2	0		
TOTAL	60	13	24	23		
		22%	40%	38%		
DEMANDA ESPERADA	40%					
PRECIO	\$	3.832.63	\$	4.790.79	\$	6.769.60
PEQUEÑO	ENTRE 100 Y 400 ALUMNOS					
MEDIANO	ENTRE 300 Y 600 ALUMNOS					
GRANDE	MAS DE 600 ALUMNOS					

6.3. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

La depreciación es considerada como la pérdida paulatina del valor de los activos fijos por desgaste u obsolescencia, mientras que la amortización es la cuota fija que se establece por período contable, como consecuencia de inversiones o gastos anticipados, los que no son imputables en un solo año.

AMORTIZACION DE ACTIVOS INTANGIBLES *									
DETALLE	TIEMPO O AÑOS	PERIODO	% AMORTIZACION	No. DE ACTIVOS	COSTO POR UNIDAD	INVERSION	AMORTIZACION	AMORTIZACION ACUMULADA	VALOR EL LIBRO
MICROSOFT OFFICE	3	0	33%	5	\$ 500.00	\$ 2,500.00	825	825.00	
		1	33%	5	\$ 500.00	\$ 2,500.00	825	1,650.00	
		2	33%	5	\$ 500.00	\$ 2,500.00	825	2,475.00	
		3	33%	5	\$ 500.00	\$ 4,000.00	1320	1,320.00	
		1	33%	5	\$ 800.00	\$ 4,000.00	1320	2,640.00	\$ 1,360.00
MACROMEDIA	3	0	33%	1	\$ 750.00	\$ 750.00	247.5	247.50	
		1	33%	1	\$ 750.00	\$ 750.00	247.5	495.00	
		2	33%	1	\$ 750.00	\$ 750.00	247.5	742.50	
		3	33%	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	330	330.00	
		2	33%	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	330	660.00	\$ 340.00
MICROSOFT WINDOW	3	0	33%	5	\$ 150.00	\$ 750.00	247.5	247.50	
		1	33%	5	\$ 150.00	\$ 750.00	247.5	495.00	
		2	33%	5	\$ 150.00	\$ 750.00	247.5	742.50	
		3	33%	5	\$ 220.00	\$ 1,100.00	363	363.00	
		2	33%	5	\$ 220.00	\$ 1,100.00	363	726.00	\$ 374.00
SQL	3	0	33%	1	\$ 500.00	\$ 500.00	165	165.00	
		1	33%	1	\$ 500.00	\$ 500.00	165	495.00	
		2	33%	1	\$ 500.00	\$ 500.00	165	660.00	
		3	33%	1	\$ 800.00	\$ 800.00	264	264.00	
		1	33%	1	\$ 800.00	\$ 800.00	264	528.00	
								\$ 16,071.00	\$ 2,346.00
NOTA: LAS LICENCIAS SE ACTUALIZARAN CADA TRES AÑO, POR ESO LA AMORTIZACION SE HACE EN DOS PERIODO, SE CONSIDERA UN AUMENTO POR LICENCIA									

NOTA: -LAS LICENCIAS SE ACTUALIZARAN CADA TRES AÑO, POR ESO LA AMORTIZACION SE HACE EN DOS PERIODO, SE CONSIDERA UN AUMENTO POR LICENCIA

6.5. PRESUPUESTO DE VENTAS Y COBRANZAS

PRESUPUESTO DE VENTAS												
	2008											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS		160 052										
VENTA DIFERIDA EN A DOCES MESES		13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338
	2009											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS		181 627										
VENTA DIFERIDA EN A DOCES MESES	13338	15135 56	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136
	2010											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS		197 002										
VENTA DIFERIDA EN A DOCES MESES	15136	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417
	2011											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS		202 577										
VENTA DIFERIDA EN A DOCES MESES	16417	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881
	2012											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS		222 102										
VENTA DIFERIDA EN A DOCES MESES	16881	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509
CEDULA DE COBRANZA												
	AÑO 2.008											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COBRO DEL MES	0	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338
TOTAL DE COBROS	0	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338	13338
(+) SALDO ANTERIOR	40000	31827	36992	31827	36992	42156	36992	42156	47321	42156	47321	52485
EFFECTIVO DISPONIBLE	40000	45165	50329	45165	50329	55494	50329	55494	60658	55494	60658	65823
DE SEMBOLSO DE EFFECTIVO												
MOVILIZACION VIATICOS Y PAPELERIA	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
SUELDO Y SALARIOS	5622	5622	5622	5622	5622	5622	5622	5622	5622	5622	5622	5622
PAGO DE PRESTAMO	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258
PROVISION DE BENEFICIOS	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133
GTOS OPERATIVOS EN EFFECTIVO	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
TOTAL DE DESEMBOLOS DE EFFECTIVO	7873	7873	7873	7873	7873	7873	7873	7873	7873	7873	7873	7873
SUPERAVIT O DEFICIT	32127	37292	42446	37292	42446	47621	42446	47621	52785	47621	52785	57960
SALDO MINIMO	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
SALDO FINAL EFFECTIVO	31827	36992	42156	36992	42156	47321	42156	47321	52485	47321	52485	57650
	AÑO 2.009											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COBRO DEL MES	13338	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136
TOTAL DE COBROS	13338	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136	15136
(+) SALDO ANTERIOR	57650	62409	68965	62409	68965	75522	68965	75522	82078	75522	82078	88635
EFFECTIVO DISPONIBLE	70988	77544	84101	77544	84101	90657	84101	90657	97214	90657	97214	103770
DE SEMBOLSO DE EFFECTIVO												
MOVILIZACION VIATICOS Y PAPELERIA	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65
SUELDO Y SALARIOS	5903	5903	5903	5903	5903	5903	5903	5903	5903	5903	5903	5903
PAGO DE PRESTAMO	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258
PROVISION DE BENEFICIOS	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175
GTOS OPERATIVOS EN EFFECTIVO	878	878	878	878	878	878	878	878	878	878	878	878
TOTAL DE DESEMBOLOS DE EFFECTIVO	8279	8279	8279	8279	8279	8279	8279	8279	8279	8279	8279	8279
SUPERAVIT O DEFICIT	82709	89665	96521	89665	96521	103379	96521	103379	110245	96521	103379	110245
SALDO MINIMO	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
SALDO FINAL EFFECTIVO	62409	68965	75522	68965	75522	82078	75522	82078	88635	82078	88635	95191
	AÑO 2.010											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COBRO DEL MES	15136	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417
TOTAL DE COBROS	15136	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417	16417
(+) SALDO ANTERIOR	95191	101353	108795	101353	108795	116238	108795	116238	123681	116238	123681	131124
EFFECTIVO DISPONIBLE	110327	117770	125212	117770	125212	132655	125212	132655	140098	132655	140098	147540
DE SEMBOLSO DE EFFECTIVO												
MOVILIZACION VIATICOS Y PAPELERIA	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
SUELDO Y SALARIOS	6198	6198	6198	6198	6198	6198	6198	6198	6198	6198	6198	6198
PAGO DE PRESTAMO	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258
PROVISION DE BENEFICIOS	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182
GTOS OPERATIVOS EN EFFECTIVO	965	965	965	965	965	965	965	965	965	965	965	965
TOTAL DE DESEMBOLOS DE EFFECTIVO	8674	8674	8674	8674	8674	8674	8674	8674	8674	8674	8674	8674
SUPERAVIT O DEFICIT	101663	109095	116538	109095	116538	123981	116538	123981	131424	123981	131424	138966
SALDO MINIMO	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
SALDO FINAL EFFECTIVO	101353	108795	116238	108795	116238	123681	116238	123681	131124	123681	131124	138566
	AÑO 2.011											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COBRO DEL MES	16417	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881
TOTAL DE COBROS	16417	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881	16881
(+) SALDO ANTERIOR	138566	145686	153270	145686	153270	160854	153270	160854	168438	160854	168438	176023
EFFECTIVO DISPONIBLE	154983	162567	170152	162567	170152	177736	170152	177736	185320	177736	185320	192904
DE SEMBOLSO DE EFFECTIVO												
MOVILIZACION VIATICOS Y PAPELERIA	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76
SUELDO Y SALARIOS	6508	6508	6508	6508	6508	6508	6508	6508	6508	6508	6508	6508
PAGO DE PRESTAMO	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258
PROVISION DE BENEFICIOS	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
GTOS OPERATIVOS EN EFFECTIVO	965	965	965	965	965	965	965	965	965	965	965	965
TOTAL DE DESEMBOLOS DE EFFECTIVO	8997	8997	8997	8997	8997	8997	8997	8997	8997	8997	8997	8997
SUPERAVIT O DEFICIT	145986	153570	161154	153570	161154	168738	161154	168738	176323	168738	176323	183907
SALDO MINIMO	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
SALDO FINAL EFFECTIVO	145986	153570	160854	153570	160854	168438	160854	168438	176023	168438	176023	183607
	AÑO 2.012											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COBRO DEL MES	16881	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509
TOTAL DE COBROS	16881	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509	18509
(+) SALDO ANTERIOR	183607	190643	199307	190643	199307	207970	199307	207970	216633	207970	216633	225297
EFFECTIVO DISPONIBLE	200489	209152	217815	209152	217815	226479	217815	226479	235142	226479	235142	243805
DE SEMBOLSO DE EFFECTIVO												
MOVILIZACION VIATICOS Y PAPELERIA	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82
SUELDO Y SALARIOS	6834	6834	6834	6834	6834	6834	6834	6834	6834	6834	6834	6834
PAGO DE PRESTAMO	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258	1258
PROVISION DE BENEFICIOS	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
GTOS OPERATIVOS EN EFFECTIVO	1174	1174	1174	1174	1174	1174	1174	1174	1174	1174	1174	1174
TOTAL DE DESEMBOLOS DE EFFECTIVO	9545	9545	9545	9545	9545	9545	9545	9545	9545	9545	9545	9545
SUPERAVIT O DEFICIT	190943	199607	208270	199607	208270	216933	208270	216933	225597	216933	225597	234260
SALDO MINIMO	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
SALDO FINAL EFFECTIVO	190643	199307	207970	199307	207970	216633	207970	216633	225597	216633	225297	233906

- Los contratos con las Instituciones educativas se firmarán a partir del mes de febrero
- Se dividen en 12 pagos iguales, desde febrero a enero del siguiente año
- Se espera iniciar con una captación de 24 Instituciones educativas
- El tiempo de evaluación del proyecto será de cinco años desde el 2008 hasta el 2012
- Como política de la empresa se debe mantener un saldo mínimo de \$300 al mes

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS FINANCIERO

	2008	2009	2010	2011	2012
COSTO FIJO MENSUAL	\$ 422.00	\$ 443.10	\$ 465.26	\$ 488.52	\$ 512.94
COSTO VARIABLE MENSUAL	\$ 5,200.00	\$ 5,460.00	\$ 5,733.00	\$ 6,019.65	\$ 6,320.63
COSTO VARIABLE ANUAL	\$ 62,400.00	\$ 65,520.00	\$ 68,796.00	\$ 72,235.80	\$ 75,847.59
PROVISION MENSUAL	\$ 132.69	\$ 174.82	\$ 182.12	\$ 189.80	\$ 197.85
COSTO FIJO ANUAL	\$ 5,064.00	\$ 5,317.20	\$ 5,583.06	\$ 5,862.21	\$ 6,155.32
TOTAL GASTOS SUELDO ANUAL	64,414.28	68,060.89	71,446.73	75,001.87	78,734.76

Resumen de gastos de sueldo:

En el resumen anterior se tomó todos los costos tanto fijos como variables que se proyecta realizar durante el período de evaluación, de la misma manera con el total de gastos anuales

7.1. FLUJO DE CAJA

ESCENARIO A - CONSERVADOR						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO.						
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y DESEMBOLSOS DE "TEACH ME"						
NO. DE COLEGIOS PEQUEÑOS	5	6	7	8		
NO. DE COLEGIOS MEDIANO	10	11	12	13	14	
NO. DE COLEGIOS GRANDE	9	10	12	13	14	
PRECIO COL. PEQUEÑOS	\$ 3,832.63	\$ 3,832.63	\$ 3,832.63	\$ 3,832.63	\$ 3,832.63	
PRECIO COL. MEDIANO	\$ 4,790.79	\$ 4,790.79	\$ 4,790.79	\$ 4,790.79	\$ 4,790.79	
PRECIO COL. GRANDE	\$ 6,769.60	\$ 6,769.60	\$ 6,769.60	\$ 6,769.60	\$ 6,769.60	
	INVERSION	2008	2009	2010	2011	2012
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 40,000					
INVERSION INICIAL						
TRIPTICOS	\$ 200.00					
DEPOSITO ALQUILER	\$ 600.00					
CONSTITUCION COMPANIA	\$ 200.00					
INSCRIPCION A LA CAMARA	\$ 100.00					
HONORARIO LEGALES	\$ 200.00					
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 2,500.00					
ESCRITORIOS Y SILLAS	\$ 1,000.00					
AIRE ACONDICIONADO	\$ 1,000.00					
INSTALACION DE RED	\$ 120.00					
SOFTWARE VISUAL BASIC	\$ 0.00					
SOFTWARE MICROSOFT OFFICE	\$ 2,500.00					
SOFTWARE MACROMEDIA	\$ 750.00					
SOFTWARE MICROSOFT WINDOWS	\$ 750.00					
SOFTWARE MICROSOFT SQL	\$ 500.00					
TOTAL INVERSION	\$ 50,420.00					
INGRESOS (SERV. COLEGIO)	\$ 128,201.55	\$ 144,226.75	\$ 160,251.94	\$ 176,277.14	\$ 192,302.33	
NO. COLEGIOS (CAPACITACION)	23	30	28	17	21	
INGRESOS (CAPACITACION)	\$ 22,700.00	\$ 30,300.00	\$ 28,500.00	\$ 17,300.00	\$ 20,900.00	
NO. COLEGIOS (SOFTWARE)	11	11	12	12	13	
INGRESOS (DESARROLLO DE SOFTWARE)	\$ 9,150.00	\$ 7,100.00	\$ 8,250.00	\$ 9,000.00	\$ 8,900.00	
INGRESOS TOTALES	\$ 160,051.55	\$ 181,626.75	\$ 197,001.94	\$ 202,577.14	\$ 222,102.33	
COSTO VARIABLES						
MOVILIZACION	\$ 360.00	\$ 388.80	\$ 419.90	\$ 453.50	\$ 489.78	
VIATICOS	\$ 240.00	\$ 259.20	\$ 279.94	\$ 302.33	\$ 326.52	
PAPELERIAS	\$ 120.00	\$ 129.60	\$ 139.97	\$ 151.17	\$ 163.26	
TOTAL COSTOS VARIABLE UNITARIO	\$ 720.00	\$ 777.60	\$ 839.81	\$ 906.99	\$ 979.55	
COSTO VARIABLE TOTAL(Unit * NumCol)	\$ 25,440.00	\$ 31,622.40	\$ 36,391.68	\$ 38,698.35	\$ 46,365.46	
UTILIDAD BRUTA	\$ 134,611.55	\$ 150,004.35	\$ 160,610.26	\$ 163,878.78	\$ 175,736.87	
COSTOS FIJOS						
COSTOS OPERATIVOS						
ELECTRICIDAD	\$ 2,400.00	\$ 2,760.00	\$ 3,174.00	\$ 3,650.10	\$ 4,197.62	
AGUA	\$ 480.00	\$ 552.00	\$ 634.80	\$ 730.02	\$ 839.52	
TELEFONO	\$ 1,200.00	\$ 1,380.00	\$ 1,587.00	\$ 1,825.05	\$ 2,098.81	
INTERNET	\$ 360.00	\$ 378.00	\$ 396.90	\$ 416.75	\$ 437.58	
PUBLICIDAD	\$ 960.00	\$ 1,066.00	\$ 1,161.60	\$ 1,277.76	\$ 1,405.54	
ALQUILER	\$ 4,200.00	\$ 4,410.00	\$ 4,630.50	\$ 4,862.03	\$ 5,105.13	
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	\$ 9,600.00	\$ 10,536.00	\$ 11,584.80	\$ 12,761.70	\$ 14,084.19	
COSTOS DE SUELDO						
GERENTE GENERAL	\$ 36,000.00	\$ 37,800.00	\$ 39,690.00	\$ 41,674.50	\$ 43,758.23	
ASESORES PEDAGOGICOS	\$ 19,200.00	\$ 20,160.00	\$ 21,168.00	\$ 22,226.40	\$ 23,337.72	
PROGRAMADOR / DISEÑADOR	\$ 7,200.00	\$ 7,560.00	\$ 7,938.00	\$ 8,334.90	\$ 8,751.65	
SECRETARIA / RECEPCIONISTA	\$ 3,000.00	\$ 3,150.00	\$ 3,307.50	\$ 3,472.88	\$ 3,646.52	
CONSERJE / MENSAJERO	\$ 2,064.00	\$ 2,167.20	\$ 2,275.56	\$ 2,389.34	\$ 2,508.80	
SUELDOS ADICIONALES POR HORAS	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
TOTAL COSTO DE SUELDO	\$ 67,464.00	\$ 70,837.20	\$ 74,379.06	\$ 78,098.01	\$ 82,002.91	
COSTO DE BENEFICIOS SOCIALES						
DECIMO TERCER SUELDO	\$ 422.00	\$ 443.10	\$ 465.26	\$ 488.52	\$ 512.94	
DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 344.00	\$ 344.00	\$ 344.00	\$ 344.00	\$ 344.00	
FONDOS DE RESERVA	\$ 0.00	\$ 443.10	\$ 465.26	\$ 488.52	\$ 512.94	
VACACIONES	\$ 211.00	\$ 221.55	\$ 232.63	\$ 244.26	\$ 256.47	
TOTAL COSTO DE BENEFICIOS SOCIALES	\$ 977.00	\$ 1,451.75	\$ 1,507.14	\$ 1,565.29	\$ 1,626.36	
DEPRECIACION						
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 833.33	\$ 833.33	\$ 833.33	\$ 1,237.50	\$ 1,250.00	
ESCRITORIOS Y SILLAS	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	
AIRE ACONDICIONADO	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	
INSTALACION DE RED	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00	
TOTAL COSTO DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	\$ 1,273.33	\$ 1,273.33	\$ 1,273.33	\$ 1,677.50	\$ 1,690.00	
AMORTIZACION						
SOFTWARE VISUAL BASIC	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	
SOFTWARE MICROSOFT OFFICE	\$ 825.00	\$ 825.00	\$ 825.00	\$ 1,320.00	\$ 1,320.00	
SOFTWARE MACROMEDIA	\$ 247.50	\$ 247.50	\$ 247.50	\$ 330.00	\$ 330.00	
SOFTWARE MICROSOFT WINDOWS	\$ 247.50	\$ 247.50	\$ 247.50	\$ 363.00	\$ 363.00	
SOFTWARE MICROSOFT SQL	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 165.00	\$ 264.00	\$ 264.00	
TOTAL COSTO DE AMORTIZACION DE ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 1,485.00	\$ 1,485.00	\$ 1,485.00	\$ 2,277.00	\$ 2,277.00	
COSTOS FINANCIEROS						
PAGO DE INTERESES DE PRESTAMO	\$ 5,256.37	\$ 3,446.22	\$ 1,303.20			
PAGO DEL PRESTAMO	\$ 9,843.56	\$ 9,843.56	\$ 9,843.56			
TOTAL DE COSTOS FINANCIEROS	\$ 15,099.93	\$ 13,289.78	\$ 11,146.76			
PROVISION DE CAPACITACION INTERNA	\$ 16,005.16	\$ 18,162.67	\$ 19,700.19	\$ 20,257.71	\$ 22,210.23	
PROVISION DE PUBLICIDAD	\$ 8,002.58	\$ 9,081.34	\$ 9,850.10	\$ 10,128.86	\$ 11,105.12	
TOTAL PROVISION +ADICIONALES	\$ 24,007.73	\$ 27,244.01	\$ 29,550.29	\$ 30,386.57	\$ 33,315.35	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 14,704.56	\$ 23,887.27	\$ 29,683.88	\$ 37,112.71	\$ 40,741.05	
(-) 15% DE UTILIDAD A EMPLEADOS	\$ 2,205.68	\$ 3,583.09	\$ 4,452.58	\$ 5,566.91	\$ 6,111.16	
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 3,124.72	\$ 5,076.05	\$ 6,307.82	\$ 7,886.45	\$ 8,657.47	
(-) 10% RESERVAS LEGALES	\$ 937.42	\$ 1,522.81	\$ 1,892.35	\$ 2,365.93	\$ 2,597.24	
(-) 5% SOCIOS	\$ 421.84	\$ 685.27	\$ 851.56	\$ 1,064.67	\$ 1,168.76	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 8,014.90	\$ 13,020.06	\$ 16,179.57	\$ 20,228.74	\$ 22,206.42	
(+) DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 2,758.33	\$ 2,758.33	\$ 2,758.33	\$ 3,954.50	\$ 3,967.00	
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL	-\$ 50,420.00	\$ 10,773.24	\$ 15,778.39	\$ 18,937.90	\$ 24,183.24	\$ 26,173.42
VALOR DE SALVAMENTO DEL EQUIPO						\$ 1,262.50
VALOR DE SALVAMENTO DE ACT. INTANGIBLE						\$ 2,346.00
RECUPERACION DEL INVERSION						\$ 50,420.00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$ 50,420.00	\$ 10,773.24	\$ 15,778.39	\$ 18,937.90	\$ 24,183.24	\$ 80,201.92
FLUJO NETO DE EFECTIVO ACUMULADO		-\$ 39,646.76	-\$ 23,868.37	-\$ 4,930.47	\$ 19,252.77	\$ 99,454.69
Suma de flujos futuros descontados	\$ 82,044.87	\$ 9,207.89	\$ 15,778.39	\$ 18,937.90	\$ 24,183.24	\$ 80,201.92
VPN	\$ 31,624.87					
TIR	34%					

7.2. BALANCE GENERAL INICIAL AL 1 DE ENERO DEL 2.008

TEACH ME					
BALANCE GENERAL INICIAL					
AL 1 DE ENERO DEL 2,008					
ACTIVOS			PASIVOS		
CIRCULANTES		40800	PRESTAMO BANCARIO		35294
EFFECTIVO	40000				
OTROS ACT. CIRCULANTES	800				
FIJOS					
TANGIBLES		4620			
EQUIPOS DE COMPUTACION	2500				
ESCRITORIOS Y SILLAS	1000		PATRIMONIO		15126
AIRE ACONDICIONADO	1000				
INSTALACION DE RED	120				
INTANGIBLES		4500			
SOFTWARE VISUAL BASIC	0				
SOFTWARE MICROSOFT OFF	2500				
SOFTWARE MACROMEDIA	750				
SOFTWARE MICROSOFT WIN	750				
SOFTWARE MICROSOFT SQL	500				
DIFERIDOS		500			
CONSTITUCION COMPAÑIA	200				
INSCRIPCION A LA CAMARA	100				
PUBLICIDAD	200				
TOTAL ACTIVOS		50420	PASIVO + PATRIMONIO		50420

Los balances y estados de pérdidas y ganancias de los años 2009, 2010, 2011 y 2012 ver en Anexo 5

FINANCIAMIENTO CON EL BANCO

CUOTAS	FECHA	PAGO	CAPITAL	INTERES	SALDO	PRESTAMO BANCARIO	
						CAPITAL	
					\$35,644.00	35,644.00	
1	31-Jan	(\$1,270.81)	(\$765.85)	504.96	\$34,878.15	INTERES	17.00%
2	28-Feb	(\$1,270.81)	(\$776.70)	494.11	\$34,101.45	PLAZO	36 MESES
3	30-Mar	(\$1,270.81)	(\$787.70)	483.10	\$33,313.75		
4	29-Apr	(\$1,270.81)	(\$798.86)	471.94	\$32,514.89		
5	30-May	(\$1,270.81)	(\$810.18)	460.63	\$31,704.71		
6	30-Jun	(\$1,270.81)	(\$821.66)	449.15	\$30,883.06		
7	30-Jul	(\$1,270.81)	(\$833.30)	437.51	\$30,049.76		
8	30-Aug	(\$1,270.81)	(\$845.10)	425.70	\$29,204.66		
9	29-Sep	(\$1,270.81)	(\$857.07)	413.73	\$28,347.59		
10	30-Oct	(\$1,270.81)	(\$869.22)	401.59	\$27,478.37		
11	30-Nov	(\$1,270.81)	(\$881.53)	389.28	\$26,596.84		
12	28-Dec	(\$1,270.81)	(\$894.02)	376.79	\$25,702.82		
		(\$15,249.67)	(\$9,941.18)	5,308.49			
13	28-Jan	(\$1,270.81)	(\$906.68)	364.12	\$24,796.14		
14	27-Feb	(\$1,270.81)	(\$919.53)	351.28	\$23,876.61		
15	30-Mar	(\$1,270.81)	(\$932.55)	338.25	\$22,944.06		
16	29-Apr	(\$1,270.81)	(\$945.76)	325.04	\$21,998.30		
17	30-May	(\$1,270.81)	(\$959.16)	311.64	\$21,039.13		
18	30-Jun	(\$1,270.81)	(\$972.75)	298.05	\$20,066.38		
19	30-Jul	(\$1,270.81)	(\$986.53)	284.27	\$19,079.85		
20	30-Aug	(\$1,270.81)	(\$1,000.51)	270.30	\$18,079.34		
21	29-Sep	(\$1,270.81)	(\$1,014.68)	256.12	\$17,064.66		
22	30-Oct	(\$1,270.81)	(\$1,029.06)	241.75	\$16,035.60		
23	30-Nov	(\$1,270.81)	(\$1,043.63)	227.17	\$14,991.97		
24	31-Dec	(\$1,270.81)	(\$1,058.42)	212.39	\$13,933.55		
		(\$15,249.67)	(\$11,769.28)	3,480.39			
25	31-Jan	(\$1,270.81)	(\$1,073.41)	197.39	\$12,860.13		
26	28-Feb	(\$1,270.81)	(\$1,088.62)	182.19	\$11,771.51		
27	30-Mar	(\$1,270.81)	(\$1,104.04)	166.76	\$10,667.47		
28	30-Apr	(\$1,270.81)	(\$1,119.68)	151.12	\$9,547.79		
29	30-May	(\$1,270.81)	(\$1,135.55)	135.26	\$8,412.24		
30	30-Jun	(\$1,270.81)	(\$1,151.63)	119.17	\$7,260.61		
31	31-Jul	(\$1,270.81)	(\$1,167.95)	102.86	\$6,092.66		
32	30-Aug	(\$1,270.81)	(\$1,184.49)	86.31	\$4,908.17		
33	30-Sep	(\$1,270.81)	(\$1,201.27)	69.53	\$3,706.90		
34	31-Oct	(\$1,270.81)	(\$1,218.29)	52.51	\$2,488.60		
35	30-Nov	(\$1,270.81)	(\$1,235.55)	35.26	\$1,253.05		
36	29-Dec	(\$1,270.81)	(\$1,253.05)	17.75	(\$0.00)		
		(\$15,249.67)		1,316.12			

CAPÍTULO VIII

8. ANÁLISIS DE RIESGO

Introducción

El análisis de riesgos es un proceso formal por el cual la organización toma conciencia de cuáles son sus activos de información, de cuál es el valor de la pérdida de uno de sus atributos (confidencialidad, integridad o disponibilidad), de cómo estos activos están amenazados y de su vulnerabilidad.

Toda actividad conlleva un riesgo, ya que la actividad exenta de ello representa inmovilidad total. Pero aún así, si todos nos quedamos en casa sin hacer nada y se detuviera toda actividad productiva y de servicios, aún existiría el riesgo, no cabe duda que menores pero existirían, el riesgo cero no existe.

Entonces, debemos definir el riesgo como:

La probabilidad que un peligro (causa inminente de pérdida), existente en una actividad determinada durante un periodo definido, ocasione un incidente con consecuencias factibles de ser estimadas.

También lo podemos entender como, el potencial de pérdidas que existe asociado a una operación productiva, cuando cambian en forma no planeada las condiciones definidas como estándares para garantizar el funcionamiento de un proceso o del sistema productivo en su conjunto.

El riesgo incontrolado hace que el logro de los objetivos operacionales sea incierto.

Los riesgos en general, se pueden clasificar en riesgo puro y riesgo especulativo.

El riesgo especulativo es aquel riesgo en la cual existe la posibilidad de ganar o perder, como por ejemplo las apuestas o los juegos de azar. En cambio riesgo puro es el que se da en la empresa y existe la posibilidad de perder o no perder pero jamás ganar.

El riesgo puro en la empresa a su vez se clasifica en:

- Riesgo inherente
- Riesgo puro Riesgo incorporado

El riesgo inherente Es aquel riesgo que por su naturaleza no se puede separar de la situación en donde existe. Es propio del trabajo a realizar. Es el riesgo propio de cada empresa de acuerdo a su actividad

El riesgo incorporado es aquel riesgo que no es propio de la actividad, sino que producto de conductas poco responsables de un trabajador, el que asume otros riesgos con objeto de conseguir algo que cree que es bueno para el y/o para la empresa, como por ejemplo ganar tiempo, terminar antes el trabajo para destacar, demostrar a sus compañeros que es mejor, etc.

Los riesgos inherentes en una empresa se deben controlar y/o eliminar los que sean posibles, ya que como estos están en directa relación con la actividad de la empresa si estos no lo asumen no puede existir. Los riesgos incorporados se deben eliminar de inmediato.

Cuando un riesgo se sale de nuestro control producen accidentes que provocan muertes, lesiones, daños a los equipos, información, materiales y/o medio ambiente. Todo esto resulta como pérdida para la empresa, ya que ocurrido un accidente la empresa debe:

- 1.- Contratar un nuevo trabajador y prepararlo para esa actividad.
- 2.- Redistribuir los trabajadores en el área.
- 3.- Recuperar tiempo perdido
- 4.- Aumentos de seguro

5.- Comprar o reparar la maquinaria y/o equipos

6.- Pago de indemnizaciones

7.- Recuperar información

Los accidentes producto de un riesgo incontrolado puede ser tan grande que, pueden terminar en una empresa, llevando a todos sus trabajadores a la cesantía.

“El riesgo con mayor potencial de pérdidas es aquel que no se conoce”

Con un efectivo control de riesgos se:

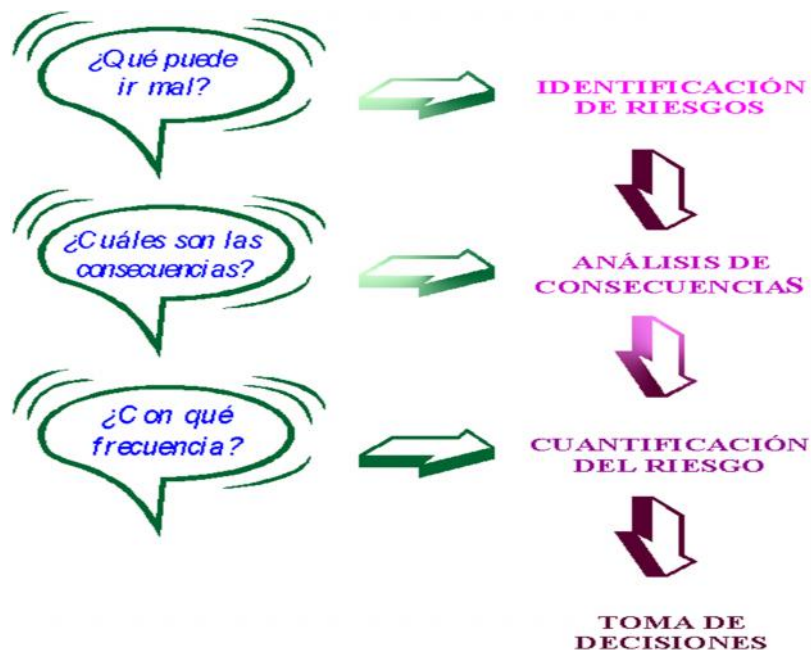
- Protege la integridad física de todos los trabajadores
- Protege integridad de la información
- Logra reducir costos
- Protege y mantiene operativos los equipos, herramientas materiales y ambiente de trabajo
- Se crea un clima de confianza y orgullo por la empresa y el trabajo

Aspectos a tratar en los análisis de riesgos

Los aspectos de un análisis sistemático de los, desde el punto de vista de la prevención de accidentes, están íntimamente relacionados con los objetivos que se persiguen. Son los siguientes:

1. Identificación de sucesos no deseados, que pueden conducir a la materialización de un peligro.
2. Análisis de las causas por las que estos sucesos tienen lugar.
3. Valoración de las consecuencias y de la frecuencia con que estos sucesos pueden producirse.

Se podría representar estos aspectos, lo que implica acciones diferentes en cada caso:



Cada uno de estos aspectos fija su atención en cuestiones importantes sobre los análisis de los peligros de un determinado establecimiento industrial.

El primer aspecto trata de contestar a la pregunta siguiente: ¿Qué puede ocurrir? Es propiamente la identificación de los riesgos mediante técnicas adecuadas.

La siguiente cuestión trata de contestar a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las consecuencias? Se trata de aplicar métodos matemáticos de análisis de consecuencias.

Por último, otra de las cuestiones a resolver es: ¿Cuál es la frecuencia de que ocurra? Se trata de aplicar métodos que puedan determinar la frecuencia de ocurrencia mediante métodos semi cualitativos o bien mediante análisis cuantitativos de riesgo (ACR) que implican aspectos cualitativos y cuantitativos junto con análisis de consecuencias.

En la práctica, cuando se analiza desde el punto de vista de la seguridad una determinada instalación lo que se hace es combinar un conjunto de métodos, desde los análisis históricos, combinados con listas de

Existen una serie de recursos (humanos, técnicos, de infraestructura...) que están expuestos a diferentes tipos de riesgos: los 'normales', aquellos comunes a cualquier entorno, y los excepcionales, originados por situaciones concretas que afectan o pueden afectar a parte de una organización o a toda la misma, como la inestabilidad política en un país o una región sensible a terremotos ([- Para tratar de minimizar los efectos de un problema de seguridad se realiza lo que denominamos un análisis de riesgos, término que hace referencia al proceso necesario para responder a tres cuestiones básicas sobre nuestra seguridad:

- Qué queremos proteger?

- Contra quién o qué lo queremos proteger?
- Cómo lo queremos proteger?

En la práctica existen dos aproximaciones para responder a estas cuestiones, una cuantitativa y otra cualitativa. La primera de ellas es con diferencia la menos usada, ya que en muchos casos implica cálculos complejos o datos difíciles de estimar. Se basa en dos parámetros fundamentales: la probabilidad de que un suceso ocurra y una estimación del coste o las pérdidas en caso de que así sea; el producto de ambos términos es lo que se denomina coste anual estimado (EAC, Estimated Annual Cost), y aunque teóricamente es posible conocer el riesgo de cualquier evento (el EAC) y tomar decisiones en función de estos datos, en la práctica la inexactitud en la estimación o en el cálculo de parámetros hace difícil y poco realista esta aproximación.

El segundo método de análisis de riesgos es el cualitativo, de uso muy difundido en la actualidad especialmente entre las nuevas 'consultoras' de seguridad (aquellas más especializadas en seguridad lógica, cortafuegos, tests de penetración y similares). Es mucho más sencillo e intuitivo que el anterior, ya que ahora no entran en juego probabilidades exactas sino simplemente una estimación de pérdidas potenciales. Para ello se interrelacionan cuatro elementos principales: las amenazas, por definición siempre presentes en cualquier sistema, las vulnerabilidades, que potencian el efecto de las amenazas, el impacto asociado a una amenaza, que indica los daños sobre un activo por la materialización de dicha amenaza, y los controles o salvaguardas, contramedidas para minimizar las vulnerabilidades (controles preventivos) o el impacto (controles curativos).

Tras obtener mediante cualquier mecanismo los indicadores de riesgo en nuestra organización llega la hora de evaluarlos para tomar decisiones organizativas acerca de la gestión de nuestra seguridad y sus prioridades. Tenemos por una parte el riesgo calculado, resultante de nuestro análisis, y este riesgo calculado se ha de comparar con un cierto umbral (umbral de riesgo) determinado por la política de seguridad de nuestra organización; el umbral de riesgo puede ser o bien un número o bien una etiqueta de riesgo (por ejemplo, nivel de amenaza alto, impacto alto, vulnerabilidad grave, etc.), y cualquier riesgo calculado superior al umbral ha de implicar una decisión de reducción de riesgo. Si por el contrario el calculado es menor que el umbral, se habla de riesgo residual, y el mismo se considera asumible (no hay porqué tomar medidas para reducirlo). El concepto de asumible es diferente al de riesgo asumido, que denota aquellos riesgos calculados superiores al umbral pero sobre los que por cualquier razón (política, económica...) se decide no tomar medidas de reducción; evidentemente, siempre hemos de huir de esta situación.

Una vez conocidos y evaluados de cualquier forma los riesgos a los que nos enfrentamos podremos definir las políticas e implementar las soluciones prácticas - los mecanismos - para minimizar sus efectos.

Identificación de recursos

Debemos identificar todos los recursos cuya integridad pueda ser amenazada de cualquier forma

- **Hardware**

Procesadores, tarjetas, teclados, terminales, estaciones de trabajo, ordenadores personales, impresoras, unidades de disco, líneas de comunicación, servidores, routers...

- Software
Códigos fuente y objeto, utilidades, programas de diagnóstico, sistemas operativos, programas de comunicación...
- Información
En ejecución, almacenados en línea, almacenados fuera de línea, en comunicación, bases de datos...
- Personas
Usuarios, operadores...
- Accesorios
Papel, cintas, tóners...

Aparte del recurso en sí (algo tangible, como un router) hemos de considerar la visión intangible de cada uno de estos recursos (por ejemplo la capacidad para seguir trabajando sin ese router). Es difícil generar estos aspectos intangibles de los recursos, ya que es algo que va a depender de cada organización, su funcionamiento, sus seguros, sus normas...No obstante, siempre hemos de tener en cuenta algunos aspectos comunes: privacidad de los usuarios, imagen pública de la organización, reputación, satisfacción del personal y de los clientes - en el caso de una universidad, de los alumnos -, capacidad de procesamiento ante un fallo.

Con los recursos correctamente identificados se ha de generar una lista final, que ya incluirá todo lo que necesitamos proteger en nuestra organización.

Identificación de amenazas

Una vez conocemos los recursos que debemos proteger es la hora de identificar las vulnerabilidades y amenazas que se ciernen contra ellos. Una vulnerabilidad es cualquier situación que pueda desembocar en un problema de seguridad, y una amenaza es la acción específica que aprovecha una vulnerabilidad para crear un problema de seguridad; entre ambas existe una estrecha relación: sin vulnerabilidades no hay amenazas, y sin amenazas no hay vulnerabilidades.

Se suelen dividir las amenazas que existen sobre los sistemas informáticos en tres grandes grupos, en función del ámbito o la forma en que se pueden producir:

- **Desastres del entorno:** Dentro de este grupo se incluyen todos los posibles problemas relacionados con la ubicación del entorno de trabajo informático o de la propia organización, así como con las personas que de una u otra forma están relacionadas con el mismo. Por ejemplo, se han de tener en cuenta desastres naturales (terremotos, inundaciones...), desastres producidos por elementos cercanos, como los cortes de fluido eléctrico, y peligros relacionados con operadores, programadores o usuarios del sistema.
- **Amenazas en el sistema:** Bajo esta denominación se contemplan todas las vulnerabilidades de los equipos y su software que pueden acarrear amenazas a la seguridad, como fallos en el sistema operativo, medidas de protección que éste ofrece, fallos en los programas, copias de seguridad...

- **Amenazas en la red:** Cada día es menos común que una máquina trabaje aislada de todas las demás; se tiende a comunicar equipos mediante redes locales, intranets o la propia Internet, y esta interconexión acarrea nuevas - y peligrosas - amenazas a la seguridad de los equipos, peligros que hasta el momento de la conexión no se suelen tener en cuenta. Por ejemplo, es necesario analizar aspectos relativos al cifrado de los datos en tránsito por la red, a proteger una red local del resto de internet, o a instalar sistemas de autenticación de usuarios remotos que necesitan acceder a ciertos recursos internos a la organización (como un investigador que conecta desde su casa a través de un módem).

Medidas de protección

Tras identificar todos los recursos que deseamos proteger, así como las posibles vulnerabilidades y amenazas a que nos exponemos y los potenciales atacantes que pueden intentar violar nuestra seguridad, hemos de estudiar cómo proteger nuestros sistemas, sin ofrecer aún implementaciones concretas para protegerlos (esto ya no serían políticas sino mecanismos). Esto implica en primer lugar cuantificar los daños que cada posible vulnerabilidad puede causar teniendo en cuenta las posibilidades de que una amenaza se pueda convertir en realidad. Este cálculo puede realizarse partiendo de hechos sucedidos con anterioridad en nuestra organización, aunque por desgracia en muchos lugares no se suelen registrar los incidentes acaecidos. En este caso, y también a la hora de evaluar los daños sobre recursos intangibles, existen diversas aproximaciones como el método Delphi, que básicamente consiste en preguntar a una serie de especialistas de la organización sobre el daño y las pérdidas que cierto problema puede causar; no obstante, la

experiencia del administrador en materias de seguridad suele tener aquí la última palabra a la hora de evaluar los impactos de cada amenaza.

La clasificación de riesgos de cara a estudiar medidas de protección suele realizarse en base al nivel de importancia del daño causado y a la probabilidad aproximada de que ese daño se convierta en realidad; se trata principalmente de no gastar más dinero en una implementación para proteger un recurso de lo que vale dicho recurso o de lo que nos costaría recuperarnos de un daño en él o de su pérdida total. Por ejemplo, podemos seguir un análisis similar en algunos aspectos al problema de la mochila: llamamos al riesgo de perder un recurso i (a la probabilidad de que se produzca un ataque), y le asignamos un valor de 0 a 10 (valores más altos implican más probabilidad); de la misma forma, definimos también de 0 a 10 la importancia de cada recurso, v_i , siendo 10 la importancia más alta. La evaluación del riesgo es entonces el producto de ambos valores, llamado peso o riesgo evaluado de un recurso, w_i , y medido en dinero perdido por unidad de tiempo (generalmente, por año):

De esta forma podemos utilizar hojas de trabajo en las que, para cada recurso, se muestre su nombre y el número asignado, así como los tres valores anteriores. Evidentemente, los recursos que presenten un riesgo evaluado mayor serán los que más medidas de protección deben poseer, ya que esto significa que es probable que sean atacados, y que además el ataque puede causar pérdidas importantes. Es especialmente importante un grupo de riesgos denominados inaceptables, aquellos cuyo peso supera un cierto umbral; se trata de problemas que no nos podemos permitir en nuestros sistemas, por lo que su prevención es crucial para que todo funcione correctamente.

Una vez que conocemos el riesgo evaluado de cada recurso es necesario efectuar lo que se llama el análisis de costes y beneficios. Básicamente consiste en comparar el coste asociado a cada problema (calculado anteriormente, c_i) con el coste de prevenir dicho problema. El

cálculo de este último no suele ser complejo si conocemos las posibles medidas de prevención que tenemos a nuestra disposición: por ejemplo, para saber lo que nos cuesta prevenir los efectos de un incendio en la sala de operaciones, no tenemos más que consultar los precios de sistemas de extinción de fuego, o para saber lo que nos cuesta proteger nuestra red sólo hemos de ver los precios de productos como routers que bloqueen paquetes o cortafuegos completos. No sólo hemos de tener en cuenta el coste de cierta protección, sino también lo que nos puede suponer su implementación y su mantenimiento; en muchos casos existen soluciones gratuitas para prevenir ciertas amenazas, pero estas soluciones tienen un coste asociado relativo a la dificultad de hacerlas funcionar correctamente de una forma continua en el tiempo, por ejemplo dedicando a un empleado a su implementación y mantenimiento.

Cuando ya hemos realizado este análisis no tenemos más que presentar nuestras cuentas a los responsables de la organización (o adecuarlas al presupuesto que un departamento destina a materias de seguridad), siempre teniendo en cuenta que el gasto de proteger un recurso ante una amenaza ha de ser inferior al gasto que se produciría si la amenaza se convirtiera en realidad. Hemos de tener siempre presente que los riesgos se pueden minimizar, pero nunca eliminarlos completamente, por lo que será recomendable planificar no sólo la prevención ante de un problema sino también la recuperación si el mismo se produce; se suele hablar de medidas proactivas (aquellas que se toman para prevenir un problema) y medidas reactivas (aquellas que se toman cuando el daño se produce, para minimizar sus efectos).

El análisis de riesgo presente está basado en las fuentes de riesgos por tipos y sus respectivos controles:

CALCULO DEL RIESGO

NIVELES: PROBABILIDAD 1 = Baja 3= Media 5=Alta

IMPACTO 2= Bajo 4=Media 6=Alta

Actividad	Probabilidad	Impacto	Riesgo Inherente
Ineficiencia en atención al cliente	3	6	18
Personal no tenga clara la visión	1	6	6
Manejo de excesivos requerimientos (llamadas)entrantes a la vez	3	4	12
Manejo de eventos no usuales	1	2	2
Robos	1	4	4
Nuevas empresas similares con precios mas bajos o servicios diferentes	3	2	6
Cambios en regulaciones como ley de compañías, impuestos	3	2	6
Problemas con contratos	1	4	4
Responsabilidades no definidas apropiadamente	1	4	4
Personal no capacitado para la implementación del servicio	1	6	6
Falta de involucramiento del personal con los clientes	1	6	6
Desinterés(motivación)	1	4	4
Incentivos inapropiados	3	4	12
Baja inversión en seguridades contra virus o intrusos	4	4	16
Sistemas no probados lo suficiente antes de instalarlos	1	6	6

Falta políticas de seguridades de información de clientes(Fuga de información)	3	4	12
Políticas de información histórica	3	2	6
Cambio de estrategia de: venta, marketing	3	2	6
Nuevos productos	1	2	2

Los niveles marcados con otro color(riesgo inherente), son los riesgos considerados de mayor consideración y para los cuales deben ser mitigados

El análisis de riesgo presente está basado en las fuentes de riesgos por tipos y sus respectivos controles:

Causa y el riesgo

Administración

Riesgos

- Ineficiencia en atención al cliente motivado por
- Personal no tenga clara la visión
- Personal realice funciones que no le competen

Controles

- Políticas en atención a clientes,
- Uso de registros de formularios de visitas hacia clientes
- Supervisión permanente de registros de atención a clientes
- Elaboración de cronograma semanal y mensual de visitas por cliente y empleado
- Distribución de material impreso sobre la visión de la compañía
- Definir funciones por cada puesto

Procesos

Riesgos:

- Manejo de excesivos requerimientos (llamadas) entrantes a la vez
- Manejo de eventos no usuales

Controles:

- Registro diario de llamadas recibidas por la secretaria
- Registro de llamadas recibidas por los Asesores
- Elaboración de políticas eventuales, indicando el procedimiento a seguir en casos varios

Fuentes externas

Riesgos:

- Robos
- Nuevas empresas similares con precios mas bajos o servicios diferentes

Controles:

- Contratación de sistemas de alarmas
- Contratación de seguros contra incendio y robo
- Contratación de guardia de seguridad calificado
- Reuniones semestrales fijas para revisiones de las estrategias, precios y servicios ofrecidos

Normas Leyes Regulaciones

Riesgos:

- Cambios en regulaciones como ley de compañías, impuestos
- Problemas con contratos
- Responsabilidades no definidas apropiadamente

Controles:

- Contratación de un abogado que defina y diseñe tipos de contratos para los diferentes servicios que incluyan cláusulas varias

Personal

Riesgos:

- Personal no capacitado para la implementación del servicio
- Falta de involucramiento del personal con los clientes
- Desinterés(motivación)
- Incentivos inadecuado

Controles

- Aplicación de políticas de selección de personal
- Elaboración de estímulos económicos por adquisición de nuevos contratos
- Reuniones semanales de análisis de clientes con el personal
- Aplicación de encuestas por lo menos 2 veces al año para
- Elaboración de desempeño del personal

Sistema Transaccional (Información)

Riesgos:

- Baja inversión en seguridades contra virus o intrusos
- Sistemas no probados lo suficiente antes de instalarlos
- Falta de políticas de seguridades de información de clientes(Fuga de información)
- Políticas de información histórica

Controles

- Políticas de seguridades de hardware y software
- Elaboración de bitácora diaria por parte del programador
- Encriptación de información

- Políticas de respaldo de información
- Mantenimiento de equipos

Nuevas Actividades

Riesgos:

- Cambio de estrategia de: venta, marketing
- Nuevos productos

Controles

- Desarrollo de productos innovadores para poder competir
- Cronograma de desarrollo y pruebas paulatinas del nuevo producto

Financiero

Riesgos:

- Número inicial de clientes no llega al estimado
- Recaudación (cobros) sean ineficientes
- Incremento no presupuestado de costos fijos y variables
- Servicios de capacitaciones y desarrollo de software no lleguen a lo presupuestado anualmente

Controles

- Análisis de riesgo en escenario pesimista
- Políticas de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar
- Gastos deben estar dentro de los presupuestos aprobados
- Cambios en servicios de capacitaciones
- Elaboración de planes de promoción por pronto pago, número de servicios a la vez
- Elaboración de paquetes promocionales
-

- CAPÍTULO IX

9. EVALUACION DEL PROYECTO

A toda actividad encaminada a tomar una decisión de inversión sobre un proyecto se la llama EVALUACIÓN DE PROYECTO.

Evaluación de proyecto.- La evaluación de proyectos consiste en comparar los costos con los beneficios que estos generan, para así decidir sobre la conveniencia de llevarlos a cabo. Esta pretende abordar el problema de la asignación de recursos en forma explícita, recomendando a través de distintas técnicas que una determinada iniciativa se lleva adelante por sobre otras alternativas de proyectos.

Para la identificación de los costos y beneficios del proyecto que son pertinentes para su evaluación, es necesario definir una situación base o situación sin proyecto; la comparación de lo sucede con proyecto versus lo que hubiera sucedido sin proyecto, definirá los costos y beneficios pertinentes del mismo.

La evaluación financiera, económica y social se efectúan conjuntamente con la que podríamos llamar evaluación técnica del proyecto, que consiste en cerciorarse de la factibilidad técnica del mismo: que no se venga abajo el puente, que no se queme el motor, o que sea posible completar la desviación del río durante el otoño. Así mismo, la evaluación económica presupone una adecuada formulación y evaluación administrativa, como también una adecuada formulación y evaluación institucional y legal: que sea posible expropiar los terrenos, que sea posible patentar el invento, o que no se contravengan reglamentaciones ecológicas.

La evaluación privada de proyectos incluye una evaluación financiera y una evaluación económica. La primera contempla, en su análisis, a todos los flujos financieros del proyecto, distinguiendo entre

capital propio y prestado. Esta evaluación es pertinente para determinar la llamada capacidad financiera del proyecto y la rentabilidad de capital propio invertido en el proyecto. La evaluación económica, en cambio, supone que todas las compras y las ventas son al contado riguroso y que todo el capital es propio; es decir, la evaluación privada económica desestima el problema financiero.

Para la evaluación social, interesa el flujo de recursos reales utilizados y producidos por el proyecto. Para la determinación de los costos y beneficios pertinentes, la evaluación social definirá la situación del país con la ejecución del proyecto versus sin la ejecución del proyecto en cuestión. Así, los costos y beneficios sociales podrán ser distintos de los contemplados por la evaluación privada económica, porque: los valores sociales de bienes y servicios difieren del que paga o recibe el inversionista privado, o parte de los costos o beneficios recaen sobre terceros.

Según lo visto en los estados financieros, el proyecto resulta rentable. Se realizó tres escenarios Conservador, Pesimista y Optimista.

Como análisis se concluye con lo siguiente:

La variable de sensibilidad del proyecto es la captación de colegios en el primer año, se parte con un escenario conservador (A) en el cual se obtiene un rendimiento (TIR) del 34% sobre la inversión inicial, cuando se tiene una tasa de captación al 40%. Escenario pesimista (B), el TIR disminuye al 9%. De igual forma cuando la tasa de captación aumenta al 47% escenario (C) , el TIR aumenta al 36%. Los periodos de recuperación varían desde 3 años (3,9 - Escenario C), hasta 4 años (4,9 - Escenario B)

ESCENARIOS		
CONSERVADOR (A)	PESIMISTA (B)	OPTIMISTA (C)
40%	35%	47%
34%	9%	36%
\$ 31,655.24	\$ - 17,289.64	\$ 35,320.25
3.8	4.6	3.2

	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS ANUALES	160,132.03	181,717.28	197,102.53	202,687.79	222,223.04
GASTOS ANUALES	45,584.57	48,688.98	50,234.84	51,304.63	55,947.20
UTILIDAD	6,622	9,328	12,294	14,608	13,935
MARGEN DE UTILIDAD NETA	4%	5%	6%	7%	6%
% DE ENDEUDAMIENTO	33%	12%	0%	0%	0%
PRUEBA ACIDA	2.8	7.9	NO EXISTE PRÉSTAMO		
MULT. DE CAPITAL	5.08	7.46	10.24	12.55	16.79
ROTACION DE ACTIVOS	2.06	1.60	1.26	1.06	0.87
ANALISIS DUPONT (RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL)	43%	61%	80%	96%	91%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	9%	8%	8%	8%	5%

Ventas anuales reflejan un promedio de un 9% en los cinco años de incremento, así los gastos se incrementan en menor cantidad que las ventas, dando un promedio del 5%

Margen de utilidad neta: Se la obtiene dividiendo las Utilidades Netas(después de partidas extraordinarias) para el total de ventas.

Porcentaje de endeudamiento: Se lo obtiene dividiendo el total de la deuda para el total de activo

Prueba ácida:: ACTIVO CORRIENTE- INVENTARIOS

PASIVO CORRIENTE

Significa que por cada dólar que la empresa adeuda, dispone de tantos dólares para pagar dicha deuda a corto plazo; generalmente en base a este índice los bancos y financieras suelen evaluar la capacidad de pago para otorgar un préstamo. Se dice que la situación económica de una empresa es buena cuando la relación es una cantidad mayor a 2 dólares

Multiplicador de Capital : Significa cuanto equivale cada dólar de capital accionista del total activo. Se lo obtiene dividiendo el total activos sobre el capital accionista.

Rotación de activos: Por cada dólar del total de activos, cuanto se genera con respecto a las ventas. Se lo obtiene dividiendo la ventas para el total de activos.

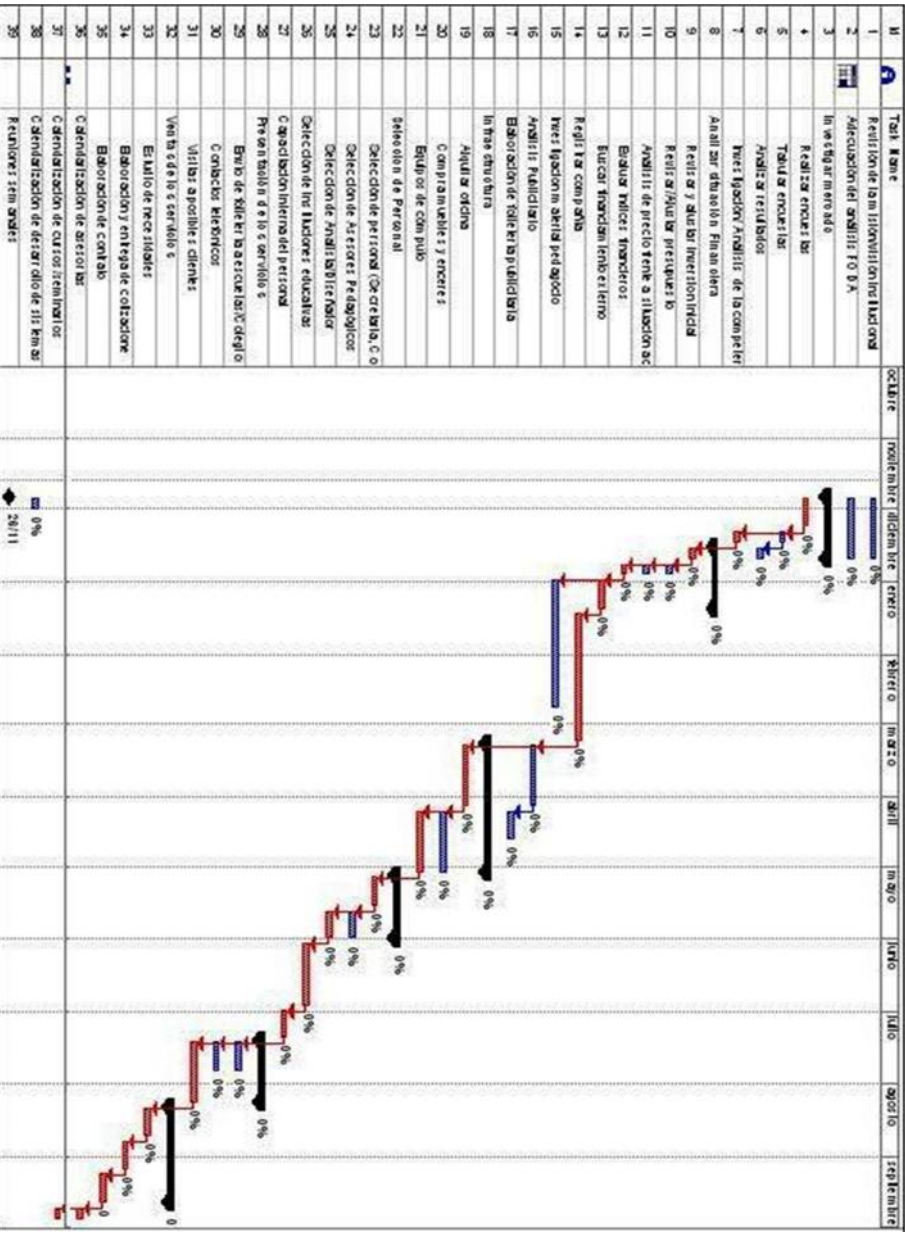
Análisis Dupont: Analiza la posición financiera de la empresa, se lo obtiene dividiendo, muestra cuanto se ha ganado sobre el total de activos.

Rendimientos sobre activos: Se lo obtiene dividiendo la utilidad neta para el total activo

CAPÍTULO X

10. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

	NOMBRE DE LA TAREA	DURACION	COMIENZO	FIN	PRECEDE
1	Revisión de la misión/visión institucional	20 días	26/11/2007 8:00	21/12/2007 17:00	
2	Adecuación del análisis FODA	20 días	26/11/2007 8:00	21/12/2007 17:00	
3	Investigar mercado	20 días	26/11/2007 8:00	21/12/2007 17:00	
4	Realizar encuestas	2 sem.	26/11/2007 8:00	07/12/2007 17:00	
5	Tabular encuestas	1 sem	10/12/2007 8:00	14/12/2007 17:00	4
6	Analizar resultados	1 sem	17/12/2007 8:00	21/12/2007 17:00	5
7	Investigación/ Análisis de la competencia	1 sem	10/12/2007 8:00	14/12/2007 17:00	4
8	Analizar situación Financiera	20 días	17/12/2007 8:00	11/01/2008 17:00	
9	Revisar y ajustar inversión inicial	1 sem	17/12/2007 8:00	21/12/2007 17:00	7
10	Revisar/Ajustar presupuesto	1 sem	24/12/2007 8:00	28/12/2007 17:00	9
11	Análisis de precio frente a situación actual	1 sem	24/12/2007 8:00	28/12/2007 17:00	9
12	Evaluar índices financieros	1 sem	24/12/2007 8:00	28/12/2007 17:00	9
13	Buscar financiamiento externo	2 sem.	31/12/2007 8:00	11/01/2008 17:00	12
14	Registrar compañía	40 días	14/01/2008 8:00	07/03/2008 17:00	13
15	Investigación material pedagógico	40 días	31/12/2007 8:00	22/02/2008 17:00	12
16	Análisis Publicitario	20 días	10/03/2008 8:00	04/04/2008 17:00	14
17	Elaboración de folletería publicitaria	2 sem.	07/04/2008 8:00	18/04/2008 17:00	16
18	Infraestructura	40 días	10/03/2008 8:00	02/05/2008 17:00	
19	Alquilar oficina	20 días	10/03/2008 8:00	04/04/2008 17:00	14
20	Compra muebles y encerres	20 días	07/04/2008 8:00	02/05/2008 17:00	19
21	Equipos de cómputo	20 días	07/04/2008 8:00	02/05/2008 17:00	19
22	Selección de Personal	20 días	05/05/2008 8:00	30/05/2008 17:00	
23	Selección de personal (Secretaria, Conserje)	2 sem.	05/05/2008 8:00	16/05/2008 17:00	21
24	Selección de Asesores Pedagógicos	2 sem.	19/05/2008 8:00	30/05/2008 17:00	23
25	Selección de Analista/Diseñador	2 sem.	19/05/2008 8:00	30/05/2008 17:00	23
26	Selección de instituciones educativas	20 días	02/06/2008 8:00	27/06/2008 17:00	25
27	Capacitación interna del personal	2 sem.	30/06/2008 8:00	11/07/2008 17:00	26
28	Presentación de los servicios	20 días	14/07/2008 8:00	08/08/2008 17:00	
29	Envío de folletería a escuelas/Colegios	2 sem.	14/07/2008 8:00	25/07/2008 17:00	27
30	Contactos telefónicos	2 sem.	14/07/2008 8:00	25/07/2008 17:00	27
31	Visitas a posibles clientes	20 días	14/07/2008 8:00	08/08/2008 17:00	27
32	Ventas de los servicios	30 días	11/08/2008 8:00	19/09/2008 17:00	
33	Estudio de necesidades	2 sem.	11/08/2008 8:00	22/08/2008 17:00	31
34	Elaboración y entrega de cotizaciones	2 sem.	25/08/2008 8:00	05/09/2008 17:00	33
35	Elaboración de contrato	2 sem.	08/09/2008 8:00	19/09/2008 17:00	34
36	Calendarización de asesorías	1 sem	22/09/2008 8:00	26/09/2008 17:00	35
37	Calendarización de cursos/seminarios	1 sem	22/09/2008 8:00	26/09/2008 17:00	35
38	Calendarización de desarrollo de sistemas solicitados	1 sem	26/11/2007 8:00	30/11/2007 17:00	
39	Reuniones semanales	0 días	26/11/2007 8:00	26/11/2007 8:00	



BIBLIOGRAFIA

- . Miklos, Tomas; Tello, Ma. Elena. Planeación Interactiva.
- . Juárez c, Socorro. Sistema de Administracion Integral para la E. B. R. C. R.B. D. F
- . kotter, Philips; Armstrong, Gary Mercadotecnia, VI Edición, Prentice Hall.EE.UU.1996
- . Puyol Begochea, Bruno. Dirección de marketing y ventas. I Edición. Edición cultura S.A España. 1999
- . <http://www.c5.cl/ie/ie/articulos/libroie/index.html#pro>
- . <http://www.wikipedia.org/>
- . <http://www.educacion.michuacan.gob.mx>
- . http://www.educarchile.cl/archives/futuro_EDU%25unesco-2000.pdf
- . <http://www.futurekids.com.ec>
- . <http://www.datacentro.com.ec>
- . http://www.micip.gov.ec/.ec/onudi_libro/negocios/2.htm
- . <http://www.emepe.com.ec/empresa/politicas.html>
- .
- . <http://www.gestiopolis.com/.com/recursos3/docs/rh/andescarpvz.htm>
- . http://www.centrum.pucp.edu.pe/excelencia/ensayos/AnalisisdelRiesgo_yelISO270012005.pdf

