



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

Facultad de Ingeniería Industrial

Carrera Licenciatura en Sistemas de Información

TESIS DE GRADO

Previo a la Obtención del Título de
Licenciada en Sistemas de Información

TEMA:

Plan de negocios de la empresa
"SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A"

Autor:

MUTRE PEÑAFIEL JENNIFER IVETH

Director de Tesis

Ing. Bernardo ovalle Correa, MBA

Ing. David Fernando Ramos Tómalá Msc

Ing. Jorge Washington Luna Cedeño, Msc

2009 2010

Guayaquil- Ecuador

Dedicatoria

A las personas que amo, mi querida madre, a mi compañero Ing Victor Gallo, mi tia, a toda mi familia y quienes me motivaron a continuar con una etapa que no termina nunca; y, a entender que solo el conocimiento puesto en práctica nos hace libres, gracias por su comprensión tiempo y apoyo.

Gracias también a mi Dios por darme esta oportunidad de culminar una etapa más de preparación personal y profesional para así contribuir con un esfuerzo pequeño al desarrollo de la sociedad.

INDICE GENERAL

Hoja de responsabilidad	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv

CAPITULO I

ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1.1	Antecedentes	I-1
1.2	Historia del Cuaderno Escolar	I-2
1.3	Estructura del Sistema Educativo	I-6
1.3.1	Clasificación del Sistema Educativo	I-7
1.3.2	Integración de la Reforma de la Educación Básica y del Bachillerato del Ecuador	I-9
1.4	Estructura del Ministerio de Educación y Cultura	I-10
1.5	Nombre y Descripción del Negocio	I-10
1.6	Logotipo de la Empresa	I-11
1.7	Misión	I-11
1.8	Visión	I-12
1.9	Objetivo General	I-12
1.10	Objetivos Específicos	I-12
1.11	Estrategias	I-13
1.12	Valores	I-13
1.13	Tendencia del Entorno Internacional	I-14

CAPITULO II

ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1	Generalidades	II-1
2.2	Productos y Servicios	II-1
2.3	Fortalezas y Debilidades del Producto Frente a la II-5	Competencia
2.4	Ventaja Diferencial de Nuestro Producto	II-6
2.5	Análisis de Nuestros Clientes	II-7
2.6	Análisis de la Competencia	II-10
2.7	Determinación del Tamaño del Mercado Global	II-11
2.8	Tamaño del Mercado Objetivo	II-13
2.8.1	Tamaño de la Muestra	II-16
2.8.2	Análisis de la Encuesta	II-16
2.8.3	Variables de Segmentación del Mercado	II-16
2.8.3.1	Segmentación Geográfica	II-17
2.8.3.2	Segmentación Demográfica	II-17
2.8.3.3	Segmentación Psicográfica	II-18
2.9	Plan de Mercadeo y Estrategia de Ventas	II-26
2.9.1	Estrategia del Plan de Mercadeo	II-27
2.9.1.1	Presentación del Producto	II-27
2.9.2	Estrategia de Precio	II-30
2.9.3	Estrategia de Distribución	II-31
2.9.4	Estrategia de Comercialización	II-31
2.9.5	Estrategia de Promoción	II-32
2.9.6	Ubicación Geográfica de la Empresa	II-32

CAPITULO III

ANÁLISIS TECNICO

3.1	Cadena de Valor de Michael Porter	III-1
3.2	Actividades de la Cadena de Valor	III-2
3.3	Cadena de Valor de Solución Escolar Inteligente S.A.	III-4
3.4	Actividades de la Cadena de Valor de Solución Escolar Inteligente S.A.	III-4
3.4.2	Actividades de Apoyo de Solución Escolar Inteligente S.A.	III-6
3.5	Diagrama de Flujo del Proceso de Presentación del Producto.	III-7
3.5.1	Captación de Clientes para Solución Escolar inteligente	III-7
3.5.2	Emisión de Factura para Solución Escolar Inteligente S.A.	III-8
3.5.3	Prestación de Servicio Técnico de Solución Escolar Inteligente S.A.	III-9
3.5.4	Prestación de Servicios Profesionales de Solución Escolar Inteligente S.A.	III-10
3.6	Tecnología usada para el apoyo de los procesos del Negocio.	III-11
3.7	Infraestructura Electrónica	III-13
3.9	Infraestructura Física	III-13
3.9.1	Equipos de Nuestra Empresa	III-15
3.9.2	Mobiliario de Equipos de Nuestra Empresa	III-16
3.9.3	Infraestructura Física del Cliente	III-16
3.9.4	Mobiliario Infraestructura Física del Cliente	III-17
3.10	Seguridad de las Dependencias	III-17
3.11	Diseño y Distribución de la oficina	III-17

CAPITULO IV

ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

4.1	Grupo Empresarial	IV-1
4.2	Personal Ejecutivo	IV-1
4.3	Organización	IV-2
4.3.1	Funciones	IV-4
4.3.1.1	Funciones del Gerente General	IV-4
4.3.1.2	Funciones del Analista Programador	IV-5
4.3.1.3	Funciones del Asesor Comercial	IV-6
4.3.1.4	Funciones del Asistente de Gerencia	IV-7
4.4	Política de selección y reclutamiento del personal	IV-8
4.4.1	Fuentes de Reclutamiento de Personal	IV-9
4.4.2	Medios de Reclutamiento	IV-9
4.4.3	Parte legal de Contratación de la Empresa	IV-11
4.5	Herramientas de Control y Desempeño	IV-11
4.5.1	Evaluaciones	IV-11
4.5.2	Normas de Conducta	IV-12
4.6	Plan de Capacitación de la Organización	IV-13

CAPITULO V

ANÁLISIS LEGAL, AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1	Aspectos Legales		V-1
5.1.1	Proceso de Constitución y Registro	V-3	
5.1.2	Ruc		V-4
5.1.3	Patente Municipal		V-4
5.1.4	Sueldos y Salarios		V-5
5.1.5	Legislación Laboral	V-5	
5.2	Análisis Social		V-6
5.3	Análisis Ambiental		V-7

CAPITULO VI

ANÁLISIS ECONOMICO

6.1	Inversión en Activos		VI-1
6.2	Gastos de Arranque	VI-3	
6.3	Gastos de Constitución		VI-4
6.4	Capital de Trabajo		VI-5
6.5	Plan de Financiamiento		VI-6
6.6	Tabla de Amortización de Deuda	VI-6	
6.7	Presupuesto de Ingresos-Ventas	VI-9	
6.7.1	Proyección Mensual Año Uno		VI-9
6.7.2	Proyección Anualizada		VI-13
6.8	Gastos de Sueldos		VI-14
6.9	Depreciaciones y Amortizaciones	VI-16	
6.10	Presupuesto de Gastos de Operación		VI-18
6.11	Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas	VI-20	

CAPITULO VII

ANÁLISIS FINANCIERO

7.1	Flujo de Caja Mensual	VII-1
7.2	Flujo de Caja Anualizado	VII-4
7.3	Estado de Pérdidas y Ganancias	VII-7
7.4	Balance General	VII-7
7.5	Punto de Equilibrio	VII-9
7.6	Periodo de Recuperación	VII-10

CAPITULO VIII

ANÁLISIS DE RIESGO

8.1	Riesgos del Mercado	VIII-1
8.2	Riesgos Económicos	VIII-2
8.3	Plan de Contingencia	VIII-3

CAPITULO IX

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

9.1	Evaluación del Proyecto	IX-1
9.2	Escenario Esperado	IX-1
9.3	Escenario Pesimista	IX-2
9.4	Escenario Optimista	IX-2

CAPITULO X

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

10.1	Cronograma de Implementación		X-1
10.2	Diagrama de Gantt	X-3	

RESUMEN EJECUTIVO

PLAN DE NEGOCIOS "SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A

Hoy en día la educación está siendo requerida para adecuarse a un mundo crecientemente articulado en base a tecnologías digitales y dependiente de la innovación y el conocimiento como motores de su desarrollo social y económico. El crecimiento de internet en la segunda mitad de los 90 despertó el interés por aprovechar su potencial para la creación de nuevas tendencias educacionales; por ello la propuesta del Aplicativo Web Diario Control v1.0; es que los establecimientos educativos tengan a su alcance una herramienta de fácil acceso que con el uso común del día a día del internet ayude a optimizar los procesos de control escolar de una forma más eficiente y estricta; al incluir la foto del representante o/(s) autorizados por los padres o tutor respectivamente en los planteles educativos; así daremos un plus a dicho aplicativo con una característica que lo diferencie para que no se torne común. En el que interactuarán los docentes, los alumnos y representantes de los mismos, al mantenerse informado sobre las actividades que su representado realiza diariamente. De esta forma dicho producto atiende a involucrar a las escuelas y colegios a la creciente digitalización del mundo moderno y de la educación propiamente dicha.

Este trabajo lo he podido realizar considerando un análisis de mercado, un análisis técnico, un análisis administrativo, un análisis legal, ambiental y social, un análisis económico, un análisis financiero, análisis de riesgo y una evaluación del proyecto.

Para saber si es factible el proyecto se realizó un Análisis de la empresa y su entorno, un análisis de mercado y soportarlo con una encuesta para medir el % de aceptación que dio como resultado un 74%. En el análisis técnico pudimos evaluar las herramientas tecnológicas a implementar, se iniciara el desarrollo del Aplicativo con dos analistas-programadores y con 5 personas en la administración, la parte legal y social se registrarán por los parámetros establecidos en la ley, el análisis económico, financiero y de riesgo fueron elaborados dando un resultado favorable, que conllevo a la evaluación del proyecto y a elaborar el respectivo cronograma de implementación.

Para la ejecución del mismo se requiere una inversión de us\$17.631,41; para lo cual contaremos con dos socios cuyas aportaciones serán del 44% del total del proyecto y la diferencia del 56% será financiada con un crédito bancario, el proyecto se desarrollara en un tiempo de 5 años, y la inversión se recuperará al segundo año, contamos con un VAN de us\$40.182,04 y un TIR del 76%.

Ing. Bernardo Ovalle Correa, MBA
TUTOR

Ing. Jorge Washington Luna Cedeño
TUTOR

Ing. David Fernando Ramos, MAE
TUTOR

Anlsta. Jennifer Mutre Peñafiel
AUTOR

RESUMEN EJECUTIVO

PLAN DE NEGOCIOS "SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A

Today education is being required to accommodate an increasingly articulated based on digital technologies and dependent on innovation and knowledge as engines of social and economic development. Internet growth in the second half of the 90 aroused interest in their potential for creating new educational trends, hence the proposal of Control Official Web Aplicativo v1.0, is that educational institutions have at their disposal a tool easily accessible to the common use of the internet every day to help optimize the processes of school control in a more efficient and strict, to include the photo's representative or / (s) authorized by the parent or guardian, respectively, in educational campuses, so we will give a bonus to those applications with a feature that differentiates that does not become common. In the interaction of teachers, students and representatives of the same, to stay informed of the activities that their client made daily. In this way the product caters to involve schools and colleges to the increasing digitization of the modern world and education itself.

This work I could do considering a market analysis, technical analysis, management's analysis, legal analysis, environmental and social, an economic analysis, financial analysis, risk analysis and assessment of the project.

To determine whether the project is feasible an analysis of the company and its environment, a market analysis and support with a survey to measure the% acceptance resulting in 74%. In technical analysis could evaluate the technological tools to implement, will initiate the development of the applicator with two analysts, programmers and with 5 people in the administration, legal and social part shall be governed by the parameters established by law, economic analysis, financial risk and were prepared to give a favorable outcome, which entails the evaluation of the project and develop the respective implementation timetable.

For its implementation requires an investment of U.S. \$ 17,631.41, for which we will have two partners whose contributions will be 44% of the total project and the difference of 56% will be financed with a bank loan, the project was developed in a period of 5 years and the investment will pay off in the second year, we have a NPV of U.S. \$ 40,182.04 and an IRR of 76%.

CAPITULO I

ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1.1. Antecedentes

Una de las necesidades fundamentales de cualquier ciudad del mundo es el conocimiento de la cultura, los valores como base de un desarrollo económico, sostenible y de bienestar general. La educación encamina al desarrollo de las naciones, y más aun hoy en día a través del uso de tecnología como lo es el internet, introduciendo así el desarrollo integral de aptitudes como habilidades, destrezas cognoscitivas, psicomotrices para poder enfrentarnos a los nuevos retos que nos demanda la globalización mundial. Es así que la educación es un proceso socio-cultural permanente orientado a la formación integral de las personas y el perfeccionamiento de la sociedad.

La falta de tiempo por diversos motivos en que el ser humano se desempeña y forma parte de una sociedad; como lo es el rol de docentes de educación básica o primaria; en que su función es enseñar e impartir conocimientos con sus alumnos; conlleva a que a diario no se abastezca al momento de enviar tareas en especial a los más pequeños; ya que con estos son los que más dedicación y paciencia requieren; pues actualmente no solo se trata de escribir en una pizarra lo que deben hacer ni tampoco de escribirles en un papel en donde esté escrito las tareas para la próxima clase;

y enviarlos a casa; sino que ésta información recaiga en manos de los responsables en este caso sus padres o representantes para que así no provoque la desinformación a éstos; y peor aun que sus hijos no las cumplan; todo esto a consecuencia de un medio de control casi obsoleto que se ha venido utilizando en casa, conocido como el diario escolar en forma de cuadernillo. Todas estas razones dieron lugar a emprender este negocio para poder contar con una alternativa con tecnología que ayude al padre de familia a controlar todas sus tareas de una manera más eficiente.

Hasta el momento no se ha observado que exista este tipo de herramienta; por lo que nuestra empresa; propone que las tareas sean enviadas a través de una página web que incluya un espacio para cada alumno y su representante; en donde las tareas puedan ser revisadas diariamente por el padre de familia y las notas importantes del día; denominando al negocio como "**Solución Escolar Inteligente S.A.**"; obteniendo así satisfacer las necesidades de nuestros clientes en este caso los Directivos de planteles educativos al saber que las tareas de todo su alumnado están siendo enviadas en forma digital listas para ser revisadas a diario por sus representantes; y que ya no se tendrán excusas para no cumplir con las obligaciones escolares a desarrollar en casa; y como consecuencia un bajo rendimiento académico.

1.2. Historia del Cuaderno Escolar

Gvirtz, Silvina, (1997); con respecto al uso del cuaderno escolar, dice:

[...] el cuaderno con el que trabajaron, y en algunos casos aún trabajan las escuelas hoy, no es un objeto natural (tiene

una historia social) y no es neutral (su historia se construye con no pocos conflictos de diferentes órdenes que dieron lugar a este particular dispositivo).

En el actual territorio de la República Argentina hasta fines del Siglo XIX el papel era un bien de lujo importado y por lo tanto un recurso costoso para la labor escolar. En 1.884 se fundó la primera fábrica de papel "La Argentina" que al comienzo solo proveía de papel para diarios y embalaje. Es así que se empleaban diversos tipos de recursos que eran más accesibles que el papel: la pizarrita manual y los cajones o mesas de arena. Había que esperar hasta los grados más avanzados de escolaridad para comenzar el proceso de aprendizaje de la escritura utilizando papel.

Los orígenes del cuaderno único escolar se remontan al año 1.920 como uno de los intentos de reforma propiciados por algunos representantes del movimiento llamado Escuela Nueva. La iniciativa se debió al Profesor José Rezzano quien creó el "Sistema de labor y programas del Consejo Nacional Nº 1. Este cumplió un rol central en el marco de una nueva propuesta de organización institucional. Por un lado, intentaría sistematizar y simplificar internamente la labor escolar. Por el otro, respondería más acabadamente al concepto de trabajo taylorista imperante en la época, creando un isomorfismo entre escuela e industria. El cuaderno único terminó adaptándose a las necesidades de los maestros "normalistas" y generando un nuevo producto: el cuaderno de clase. Este cuaderno serviría para controlar más fácilmente la tarea.

Diario tradicional en forma de cuaderno desde 1920.



Imagen N° 1: Diario Escolar Tradicional

Lo último que se han creado en agendas para escribir las tareas a realizar del 2009 empastada, que mostramos a continuación; tanto para educación básica, media y bachillerato.



Primaria

Imagen N° 2: Agenda Escolar para Primaria



Secundaria

Imagen N° 3: Agenda Escolar para Secundaria



Bachillerato

Imagen N° 4: Agenda Escolar para Bachillerato

Como lo hemos expuesto, con el cuaderno de control de tareas escolar es una actividad que se ha venido dando desde hace muchos años atrás en el diario de papel en forma de cuaderno; que hasta la actualidad se continúa empleando en las escuelas de educación primaria tanto particulares como fiscales.

Para conocer un poco más sobre la reformas de la educación incluida por el estado; la particular y; el funcionamiento de la estructura del sistema educativo en el país; cabe recordar desde hace cuanto tiempo nuestra Constitución dio apertura a este tipo de educación.

Ahora haremos una breve reseña sobre la historia y reforma que ha tenido la educación tanto fiscal como particular, hasta esta última década.

En 1878, en la constitución se generan grandes primicias con respecto a la educación; en la cual una de las principales se pronuncia "Libertad de fundar establecimientos de enseñanza privada, con sujeción a las leyes generales de instrucción pública" de acuerdo al art. 17; de la ley de Educación del Ecuador.

Entre uno de los derechos y garantías absolutamente innovadores declarados según La Constitución de 1945 menciona que:

Garantiza la educación particular, y se mantiene la prohibición de subvencionar a la educación privada, pero los servicios sociales pueden ser prestados a todos los alumnos.

En 1967, la Constitución se pronuncia con respecto a "disponer de iguales oportunidades para desarrollar los dotes naturales en una profesión, arte u oficio, y en el grado o nivel en que se encuentre la mejor garantía de bienestar para sí misma, para los que de ella dependan y para el servicio de los demás" según el art. 33; se amplía como obligatorias y gratuitas la **"educación elemental y básica"** según en art. 37; se "garantiza la estabilidad y la justa remuneración de los educadores en todos los estados: la ley regulará su designación, ascenso, traslado y separación, atendiendo a las características de la educación **pública y privada**" según el art. 46.

1.3. Estructura del Sistema Educativo

La Ley Orgánica de la Educación en el Ecuador, promulgada en el registro oficial número doscientos ochenta del 8 de marzo del 2001, menciona en el Título II denominado **"Estructura del Sistema Educativo"**, en donde, el "Sistema Educativo" está conformado por dos subsistemas los cuales son: el escolarizado y el no escolarizado.

El subsistema escolarizado se lo aplica a los establecimientos determinados por la Ley y por los reglamentos generales y especiales, a su vez el subsistema escolarizado se encuentra comprendido por:

- La educación Regular Hispana e Indígena;

- La educación compensatoria, y;
- La educación especial.

La educación regular hispana e indígena se desarrolla en proceso continuo de educación, y está compuesta por los niveles:

- Pre-primario;
- Primario; y,
- Medio.

Como nuestro negocio está dirigido a la educación "Primaria y secundaria" veamos cual es su objetivo según la Ley Orgánica de Educación.

El nivel primario tiene como objetivo formar integralmente la personalidad del niño, mediante los conocimientos de matemática, lectura y escritura; se inicia con niños desde los 6 años de edad y su duración es seis años, esto hace un total de seis grados constituidos en tres ciclos que son: primer ciclo comprende primero y segundo grado, segundo ciclo comprende tercero y cuarto grado; y, tercer ciclo comprende quinto y sexto grado.

1.3.1. Clasificación del Sistema Educativo:

Por su dependencia económica:

Particulares: pertenecen a personas naturales o jurídicas de derecho privado.

Otros: los que cuentan con financiamiento parcial de entidades públicas y de las asociaciones de padres de familia; y, los que cuentan con financiamiento parcial del Estado y se rigen por convenios especiales.

Por la jornada:

- Matutinos;
- Vespertinos;
- Nocturnos; y,
- De doble jornada.

Por el alumnado:

- Masculinos;
- Femeninos; y,
- Mixtos.

Por la ubicación geográfica:

- Urbanos; y,
- Rurales

Los establecimientos educativos de Educación Regular se denominan:

- Jardín de Infantes o Preprimaria;
- Escuela o Primaria;
- Colegio o Educación Media;
- Instituto Pedagógico; y,
- Instituto Técnico.

Por su Sosténimiento:

- Fiscales;

- Fiscomisionales;
- Municipales;
- Particular Religioso; y,
- Particular Laico.

1.3.2. Integración de la Reforma de la Educación Básica y del Bachillerato en el Ecuador

Se realizó cambios en la antigua reforma del Ecuador, para dejar en vigencia la nueva reforma de Educación Básica y Bachillerato que busca una educación de calidad para los niños y jóvenes de nuestro país; para de esta manera, dejar atrás la visión de educación secundaria que se tenía tradicionalmente. Esta reforma antes mencionada, entra en vigencia el 29 de agosto del 2001, en donde, ésta consiste en integrar, un año de pre-escolar, los seis años de educación primaria y los tres primeros años de secundaria, en los 10 primeros años de escolaridad, en donde, se le otorga el nombre de **Educación Básica** en la actualidad; los establecimientos educativos que han adoptado la misma, llaman a la preparatoria con el nombre de primer año básico, el primer grado lo llaman segundo año básico, así sucesivamente, en donde sexto grado es séptimo año básico, primer año de secundaria es octavo año básico, hasta el tercer año que es décimo año básico.

En la Educación Básica intervienen niños y jóvenes entre las edades 5 y 15 años; después de esta etapa de los diez primeros años de escolaridad, viene el bachillerato que comprende el cuarto, quinto y sexto año de diversificado conocido por la antigua reforma y que está comprendido entre las edades 15 a 18 años. La reforma curricular, aparte de integrar los ciclos escolares, igualmente

se realizan cambios en la manera de cómo se debe enseñar a los estudiantes y es por eso que el programa de estudio fue diseñado de "forma más innovadora, para que el estudiante sea más innovador, creativo y participativo"; en donde el alumno pueda desarrollar sus habilidades y dejar atrás un aprendizaje memorista y mecánico. Esto se crea para optimizar la calidad en la educación, para preparar a los educandos al momento de ingresar en una carrera del post-bachillerato, para que no se encuentren limitado en el momento de elegir una carrera y puedan desarrollarse mejor en el ámbito profesional.

1.4. Estructura del Ministerio de Educación y Cultura.

El Ministerio de Educación y Cultura (MEC) es el regulador de la educación en el Ecuador, el cual está formado de algunas entidades y estructuras que deben garantizar la eficiencia institucional, en la realización de planes y programas de estudio.

El sistema administrativo del Ministerio de Educación y Cultura comprende los siguientes subsistemas:

- Central, debe ser ejercida por el gobierno, para planificar, normar y controlar el sistema educativo y cultural del país.
- Provincial, cumplidor de la organización y aplicación de todo el sistema educativo y cultural, en la actividad docente de la jurisdicción provincial.

Establecimientos educativos y culturales con la responsabilidad de cumplir con los fines y objetivos del MEC; y ejecutar las actividades educativas y culturales.

1.5. Nombre y Descripción del Negocio

Para alcanzar el desarrollo del proyecto, se creará la empresa **Solución Escolar Inteligente S.A.**, compañía ecuatoriana constituida legalmente en la ciudad de Guayaquil, donde se acordó que su entorno de negocio es desarrollar software innovador que resuelva problemas existentes en diversos campos del quehacer humano donde existan procesos que se puedan automatizar, construyendo un camino firme hacia el crecimiento sostenido de la sociedad; dejando abierto en los estatutos de la constitución nuevos segmentos de negocios orientados y soportados en Internet.

1.6. Logotipo de la Empresa

El diseño de este logotipo nace de la experiencia enriquecida de los usuarios hacia la globalización de las comunicaciones (internet), que con el uso de este interactuarán los docentes, estudiantes y representantes; informándose de las actividades diarias del plantel.

Este será el logotipo para la empresa Solución Escolar Inteligente S.A.; el color azul representa inteligencia, ciencia; las ondas significan la señal, indicándonos que la información llegara a un usuario final.



Imagen N° 5: Logotipo para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

1.7. Misión

Nuestra misión es desarrollar una Aplicación Web innovadora y con calidad de exportación; que sirva como herramienta de Control Escolar a los diferentes planteles educativos particulares; además ofrecer servicios de consultoría y soporte aplicativos, para lo cual contamos con un equipo de profesionales altamente capacitados, con perfiles complementarios, trabajo en equipo y con foco en las necesidades del cliente; amparándonos siempre en valores como ética profesional, honestidad, transparencia y mejora continua del producto y servicio.

1.8. Visión

Ser líderes e innovadores en el servicio de control escolar a través de aplicaciones web de alta tecnología que permitan facilitar los procesos de negocios de los clientes y la calidad de vida de los usuarios finales (estudiante, padres de familia).

1.9. Objetivo General

Diseñar una metodología que ayude el control escolar estricto y eficiente de las tareas empleando herramientas informáticas en especial aplicaciones web; las mismas que permitirán vía online el avance del estudiante.

1.10. Objetivos Específicos

- Ser líderes en el desarrollo de software.
- Lograr posicionamiento en el mercado.
- Ser una empresa reconocida por la calidad de sus productos.
- Crear productos con las tendencias tecnológicas actuales.

- Lograr una participación de mercado del 2,5% para todos los años.
- Ser los más tecnológicamente avanzados, tanto desde el punto de vista técnico como en el de calidad.
- Capacitación constante de nuestro personal.

1.11. Estrategias

- Establecer un plan de información a los planteles de cómo funciona este producto; para que observen las ventajas; debemos esperar docentes y representantes que no se encuentren familiarizados con el uso de un Aplicativo Web en especial si son mayores de 45 años, así como también se espera docentes y representantes que no tengan problemas.
- Desarrollar una interfaz de fácil operatividad los usuarios finales.
- Capacitar a los docentes y a los alumnos; para que éstos últimos a su vez enseñen a sus representantes como ingresar al sitio.

1.12. Valores

La selección del personal será exhaustiva para así contar con un personal excelente con valores humanos y muy capaces de desempeñar las labores dentro de la empresa para lo cual deben poseer un perfil muy profesional con lo cual garantizamos que la atención a nuestros posibles clientes sea satisfactoria y de muchos beneficios mutuos.

La empresa ofrecerá un producto y servicios de primera calidad apostando a soluciones innovadoras a través de valores tales como:

Ética Profesional

Ejerciendo las responsabilidades con virtud, objetividad, respeto y diligencia.

Servicio

Ofrecer un servicio diferenciado a nuestros clientes.

Honestidad

Evitar sacar ventaja de nuestra posición como proveedor de soluciones, manejando la confidencialidad de la información de nuestros clientes.

Transparencia

Claridad en cada uno de nuestros procesos de negocio y de cambio con el cliente.

1.13. Tendencia del Entorno Internacional

Actualmente según información obtenida por vía Internet, este producto con las características que nosotros ofrecemos, no está siendo explotado a gran escala en todas las escuelas particulares de la ciudad de Guayaquil, dichas condiciones permiten justificar y seguir adelante con el proyecto basado en que no hay mayor competencia local; pero cabe mencionar que empresas como ésta si existen en México que ofrecen este tipo de producto con otras o parecidas características.

A continuación presentamos los porcentajes del uso del internet en países de América Latina como México, Brasil, Argentina, Uruguay y; Chile. Esto da aun más oportunidad para proseguir con nuestro proyecto refiriéndonos en términos de expandirnos en América Latina; ya que como se observa a continuación hay un porcentaje bastante significativo del uso de internet que se da en estos países; entiéndase que el contar con este servicio es indispensable para la implementación de el producto que se está ofreciendo.

PORCENTAJE DE ESCUELAS CON ACCESO A INTERNET.

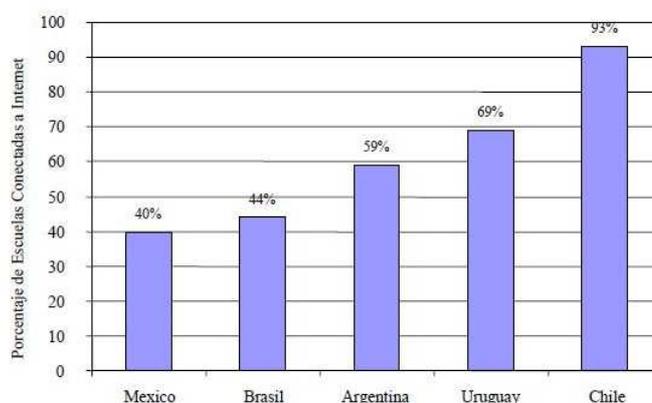


Imagen N° 6: Porcentaje de Escuelas con Acceso a Internet en México, Brasil, Argentina Uruguay, y; Chile

Fuente: Base de Datos de PISA (CEPAL 2006), salvo en el caso de Uruguay, cuyos datos corresponden al año 2003, las cifras mostradas para el resto de los países son del año 2000.

Un informe del instituto estadístico del Departamento de Educación de los EE.UU., titulado '**Internet Access in US Public Schools and Classrooms: 1994-1999**', muestra que el número de escuelas conectadas a la Red ha pasado del 35% en 1994 al 95% en 1999, mientras que el número de aulas conectadas ha pasado, en el mismo periodo, del 3 al 63%.

Según el mismo informe, paralelamente al aumento de escuelas conectadas en los EE.UU. se ha producido una generalizada mejora de la infraestructura informática y de conexión: el 86% de las conexiones se hacen utilizando mecanismos de alta velocidad y gran ancho de banda, frente a un pequeño 14%

cuya conexión se hace a través de red telefónica convencional y la proporción de alumnos por ordenador ha disminuido de 12 a 9.

Los datos antes expuestos son una muy somera ilustración de la realidad actual de los países más desarrollados, donde la enseñanza virtual a través de internet es uno de los sectores con más crecimiento en internet. Podemos afirmar que la enseñanza virtual por internet en América Latina se caracteriza a la fecha por:

- La mayor parte de los sitios web especializados en educación son portales informativos sobre temas educativos y no fuentes de enseñanza online.
- La inmensa mayoría de los sitios web que se dedican a la enseñanza online en América Latina no cuentan con soluciones informáticas que les permita gestionar las complejas relaciones que se establece en un campus u escuela virtual, por lo que no integran plenamente los procesos educativos, administrativos y de gestión
- La mayoría de los web latinoamericanos a través de los cuales se brinda enseñanza online (en todos los niveles y tipos de enseñanza), no cuentan con soluciones informáticas que les permita gestionar la enseñanza virtual continua por internet.
- Los sitios con soluciones para realizar la enseñanza virtual continua por internet en América Latina son generalmente foráneos.

No obstante con lo antes expuesto, se puede realizar una adecuada proyección de las perspectivas de esta actividad en América Latina a partir del análisis de algunos indicadores estadísticos, entre los cuales se destacan:

- La población estimada de América Latina
- La estimación de alumnos de América Latina por nivel de enseñanza
- Los usuarios de internet
- El perfil de los usuarios de internet

- Los grupos de edades de los usuarios de internet

Existe una amplia fuente de información que nos permite estimar, basados en dichos indicadores, que la difusión de la enseñanza a través de internet en América Latina tiene un elevado potencial.

En primer lugar, porque como se muestra en las Tablas N° 1 y 2 el número de usuarios de internet no sólo crece, sino que lo hace a ritmos tales que garantiza una masividad tal de acceso como para que, a corto plazo, la enseñanza a través de internet sea un medio adecuado para propuestas educativas de la región.

Usuarios de internet en el Mundo					
Región	Marzo 2000		Junio 2000		% de Crecimiento
	Millones	%del Total	Millones	%del Total	
Africa	2,58	0,85	2,77	0,82	7,36
Asia/Pacífico	68,90	22,64	75,50	22,44	9,58
Europa	83,35	27,39	91,82	27,29	10,16
Medio Oriente	1,90	0,62	1,90	0,56	0,00
Canadá y EE.UU.	136,86	44,97	147,48	43,83	7,80
América Latina y Caribe	10,74	3,53	17,11 *	5,06	58,38
TOTAL	304,36	100,00	336,48	100,00	10,55

Tabla N° 1: Usuarios de internet en el Mundo

Fuente: Nua Internet Surveys, 16/08/2000, <http://www.nua.ie/surveys>

* La cifra es calculada a partir de los datos publicados por NUA para América Latina más los publicados sobre Brasil por la consultora Yankee Group, <http://www.yankeegroup.com> y sobre Puerto Rico por Nazca – Saatchi, <http://www.nazcasaatchi.com>

Usuarios de internet en países seleccionados de América Latina (en millones)			
Región	Junio 1997	Junio 2000	2005 ***
Argentina	0,17	0,90	7,00
Bolivia	0,008	0,035	N/D
Brasil	0,47	10,50*	29,10
Chile	0,20	0,625	2,70
Colombia	0,12	0,60	4,40
Ecuador	0,005	0,02	N/D

México	0,37	2,45	12,70
Paraguay	0,001	0,02	N/D
Perú	0,065	0,40	2,40
Puerto Rico	N/D	0,21 **	N/D
Uruguay	0,009	0,25	N/D
Venezuela	0,035	0,40	3,80
Otros	0,00	0,00	4,50
Latinoamérica			
TOTAL	1,453	16,41	66,60

Tabla N° 2: -Usuarios de internet en países seleccionados de América Latina (en millones)

En segundo lugar, porque como se muestra en la Tabla N° 3, la cantidad de alumnos en América Latina es lo suficientemente elevada como para de ella se obtenga la masa crítica que justifique las inversiones que esta forma de enseñanza requiere.

En tercer lugar, y como se muestra en la Tabla N° 3, porque el perfil de los usuarios de internet en América Latina favorece al tipo de persona que se incorpora a los estudios virtuales en otras partes del planeta.

Perfil del usuario de Internet aplicable a los Latinoamericanos
<ul style="list-style-type: none"> • 51% son usuarios varones de 15 a 39 años, que hablan inglés, buscan noticias y se conectan al menos una hora al día. • 25% son mujeres • 19% ya compró en línea • 62% Piensa comprar en línea • 72% tiene tarjeta de Crédito • 52% tiene tarjeta de Crédito internacional • 60% tiene renta familiar superior a 20 salarios mínimos • 19% tiene renta familiar superior a 50 salarios mínimos • 70% realiza actividad económica • <u>58% son estudiantes</u> • 79% conecta desde casa • 32% es desempleado • 18% trabaja en informática • 23% es empresario o ejecutivo

Tabla N° 3: Perfil del usuario de Internet aplicable a los Latinoamericanos

Fuente: <http://www.distribucion.com/seminario/perfil/perillatino.htm>

Estimación de alumnos en países seleccionados de América Latina por nivel de enseñanza (en millones de personas, 1996)				
Países	Total	Nivel de enseñanza		
		Primaria	Secundaria	Terciaria
Argentina	6,124	4,123	1,588	0,413
Bolivia	1,546	1,228	0,281	0,037
Brasil	29,715	24,515	4,852	0,348
Chile	2,661	1,969	0,572	0,120
Colombia	5,918	3,532	2,272	0,114
Ecuador	2,188	1,411	0,722	0,055
México	19,386	12,805	6,310	0,271
Paraguay	1,014	0,743	0,266	0,005
Perú	4,688	3,059	1,416	0,213
Puerto Rico	N/D	N/D	N/D	N/D
Uruguay	0,640	0,349	0,220	0,071
Venezuela	3,914	3,557	0,210	0,147
TOTAL	77,794	57,291	18,709	1,794

Tabla N° 4: Estimación de alumnos en países seleccionados de América Latina por nivel de enseñanza (en millones de personas, 1996)

Fuente: World Education Report 2000. The right to education: towards education for all throughout life. UNESCO Publishing. Págs. 141, 149, 157

Los más de 57 millones de alumnos que se encuentran actualmente cursando la enseñanza primaria en los países latinoamericanos constituyen el potencial más importante para el futuro de la enseñanza virtual a través de internet en América Latina. El motivo de esta afirmación es simple: esos estudiantes estarán en edad de acceder a la oferta educativa online cuando, según se prevé en todos los pronósticos, la penetración de internet en América Latina, así como la difusión del comercio electrónico (incluyendo las formas de enseñanza privada), demande efectivamente la difusión de esta forma de enseñanza en esta parte del mundo.

En cualquier caso, lo cierto es que en el futuro inmediato de la enseñanza virtual a través de internet en América Latina será determinante que los protagonistas de la educación en esta zona del mundo comprendan, más temprano que tarde que, como brillantemente describen Tiffin y Rajasingham:

"una planificación de futuro resulta también necesaria para la educación. Tiene que ir más allá de la mera adecuación de las escuelas y profesores al número de nacimientos como si no hubiera otro método. Debe empezar observando cómo se pueden adecuar los sistemas educativos con las necesidades de las sociedades del futuro y las alternativas que podrían ofrecer a la educación las tecnologías que están transformando todos los demás aspectos de la vida. Tiene que ir aún más lejos y considerar que cambiar radicalmente la forma en que aprendemos es, a su vez, dirigirse radicalmente a cambiar la sociedad".

Educación en Internet

La Internet es utilizada por millones de personas diariamente. Entre ellas hay no sólo profesores, investigadores y estudiantes universitarios o empresas y particulares sino también maestros y alumnos de primaria y secundaria (que la usan individual y colectivamente), autoridades educativas, etc.. En 1994 se estimó en más de 250.000 los usuarios relacionados con la educación básica en los EE.UU (LAQUEY PARQUER, 1994).

La comunidad escolar necesita estar conectada a una red global. Una vez que lo logre, los educadores utilizarán los recursos, para subrayar los programas institucionales y lograr metas educativas específicas. Estas pueden ser tan simples como demostrar la relación entre tecnología y aprendizaje o de efecto tan amplio como el integrar el aprendizaje a una comunidad más amplia. Por lo que la mayoría de proyectos en línea no son un fin en sí mismos.

Existe una gran cantidad y variedad de información disponible en Internet. Llega de diferentes formas: texto, dibujos, porciones de vídeo, archivos de sonido, documentos multimedia y programas. Se tiene que tener cuidado y no pensar que dar a los alumnos información es lo mismo que darles conocimientos.

El conocimiento es el resultado de la transformación individual de la información. El conocimiento es privado mientras que la información es pública. Entonces el conocimiento no puede ser comunicado, sólo se puede compartir la información. Por lo tanto, es importante que las personas de la "Era de la información", no sólo aprendan a tener acceso a la información sino más importante, a manejar, analizar, criticar, verificar, y transformarla en conocimiento utilizable. Deben poder escoger lo que realmente es importante, dejando de lado lo que no lo es.

Impacto de Internet en las Aulas

En tal sentido, es nuestro deseo comentar, de manera sucinta, algunos aspectos relacionados con el "impacto de Internet en la Educación Básica"; entre los cuales consideramos importante mencionar tanto a las personas involucradas en el proceso educativo como a los servicios y herramientas Internet.

- En primer lugar consideramos de gran importancia, la "actitud" que puedan tener, tanto el personal directivo, como docente frente a las nuevas "Tecnologías de la Información".
- El "conocimiento" sobre los servicios que presta Internet y las herramientas con que cuenta para lograrlo.
- Necesidades académicas y requerimientos personales del alumnado. Según su edad, sexo, intereses socio-emocionales, creencias, sistema de valores, etc.

Labor del docente:

- * Dedicarle más tiempo a su labor formativa, posibilitando así un mayor ejercicio del entendimiento, análisis y aplicación de los datos obtenidos mediante Internet.
- * Guiar el uso de las herramientas Internet enfatizando el respeto a los valores socio-culturales que busca inculcar todo Sistema Educativo.
- * Promover la "interacción" del alumno con su entorno, compartiendo ideas, inquietudes, trabajando en equipo, superando las fronteras físicas, aprovechando los recursos de la "interconexión educativa" para desarrollar trabajos, temas o asignaciones, en conjunto, y arribar a soluciones compartidas.

Con estas perspectivas expuestas; y el gran porcentaje del uso de internet en algunos países; es posible que traiga consigo un incremento en la tendencia del uso de la tecnología en establecimientos educativos; considerándolo de una manera si quisiéramos expandirnos fuera del país con nuestro producto; entonces en base a lo mencionado y debido al modelo de libre mercado que posee el país nos permite iniciar cualquier actividad económica que sea de naturaleza de la misma, cumpliendo con las leyes vigentes; por lo tanto iniciarse en una actividad nueva donde la aplicación del producto no está explotada, es una gran oportunidad y más aun si existe un solo ofertante local.

Podemos concluir que el uso de Internet en el proceso de aprendizaje es motivador, en el sentido de que tópicos de difícil realización en una clase normal, pueden llegar a ser abordados.

CAPITULO II

ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. Generalidades

Ofrecer un aplicativo Web que sirva como herramienta educativa a los diferentes planteles educativos, la misma que permita llevar un control de las actividades de los docentes, su interacción con los alumnos y representantes de los mismos.

2.2. Productos y Servicios

Diario Control: Es una solución informática que nos permite gestionar el concepto de control escolar, brindando la posibilidad de establecer un mecanismo moderno y práctico de información a los alumnos, padres de familia, profesores y personal administrativo.

Diario Control v1.0, es un aplicativo que utiliza la web 2.0, en el que destacamos características tales como:

- Facilidad de uso (Funcional).
- Permita llevar un control de planes de estudios de los docentes.
- Permita llevar un control de asistencia de los alumnos.
- Permita llevar un control de calificaciones por alumno y por clase.
- Envío de tareas por Internet

- Consulta de calificaciones en Acta, mismas que previamente se encuentran digitalizadas y registradas.
- Permita llevar el registro de representante(s).
- Permita informar a los representantes de la situación actual de sus alumnos sin necesidad de que acuda a la escuela o colegio.
- Publique noticias y eventos del plantel.
- Se adapte a las posibilidades y requerimientos inmediatos de las instituciones.
- Se integre con herramientas de office (Excel, Word).
- No necesite supervisión por personal especializado.

Se creará la versión 1.0 de este producto: Una versión con las funcionalidades anteriormente mencionadas, empleándose en el mismo los siguientes recursos:

- 2 Analista de sistemas

La fase de desarrollo de esta versión comprenderá un mes, producto que posteriormente será comercializado.

Entre los requisitos mínimos de instalación del producto tenemos:

- Windows Xp o superior.
- Access 2003(Incluido en el paquete Office) o superior.
- Computador Pentium 4 de 1.7 Gz, 512 Megas Memoria RAM
- Navegadores; Internet Explorer, Firefox.
- Microsoft .NET Framework 3.5

En cuanto a la propiedad intelectual, **Diario Control** no es patentable pero si lo respaldaremos con derechos de autor en Ecuador primeramente y posteriormente en los países donde sea comercialice

Diario Control contará con tres versiones:

La versión "**Profesional**" encontraremos características tales como:

- Permita llevar un control de planes de estudios de los docentes.
- Permita llevar un control de asistencia de los alumnos.
- Permita llevar un control de calificaciones por alumno y por clase.
- Envío de tareas por Internet
- Consulta de calificaciones en Acta, mismas que previamente se encuentran digitalizadas y registradas.
- Permita llevar el registro de representante(s).
- Permita informar a los representantes de la situación actual de sus alumnos sin necesidad de que acuda a la escuela o colegio.
- Publique noticias y eventos del plantel.
- Se integre con herramientas de office (Excel, Word).

El mercado para esta versión lo constituyen las instituciones académicas como escuelas, colegios de la provincia del Guayas. Esta será la versión de mayor costo.

La versión "**Standar**" encontraremos características tales como:

- Permita llevar un control de planes de estudios de los docentes.
- Permita llevar un control de asistencia de los alumnos.
- Permita llevar un control de calificaciones por alumno y por clase.

- Envío de tareas por Internet
- Publique noticias y eventos del plantel.
- Se integre con herramientas de office (Excel, Word).

El mercado para esta versión lo constituyen las instituciones académicas como escuelas, colegios de la provincia del Guayas. Esta versión tendrá un costo menor que la "Profesional".

La versión "**Básica**" encontraremos características tales como:

- Permita llevar un control de asistencia de los alumnos.
- Permita llevar un control de calificaciones por alumno y por clase.
- Envío de tareas por Internet
- Se integre con herramientas de office (Excel, Word).

El mercado para esta versión lo constituyen las instituciones académicas como escuelas, colegios de la provincia del Guayas. Esta versión tendrá un costo sumamente bajo para motivar su adquisición.

Servicio de Consultoría: Servicio prestado por nuestros profesionales especializados reingeniería de procesos, desarrollo e integración de sistemas de control escolar para los centros educativos. Permitirles gestionar de manera eficiente, las actividades operacionales de la unidad educativa.

Soporte Aplicativos: Brindar un soporte justo a tiempo a nuestros clientes, en los aplicativos de control escolar adquiridos a la empresa "**Solución Escolar Inteligente S.A.**".

Nuestros productos y servicios principales trabajarán con el 2,5% de utilidad.

2.3. Fortalezas y Debilidades del Producto Frente a la Competencia

En base al análisis estratégico del producto **Diario Control v1.0** se ha establecido las siguientes fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas para nuestro plan de negocio.

Análisis FODA	Fortalezas	Debilidades
Análisis Interno	Productos diferenciados con valor agregado	Recursos limitados para iniciar operaciones
	Procedimientos eficientes	
	Profesionales capaces	
	Software Diario Control v1.0	
	Atención personalizada a nuestros clientes	
Análisis Externo	Oportunidades	Amenazas
	Nivel de competencia bajo en el mercado fijado	Inestabilidad política, económica y social
	Mercado creciente Web 2.0	Cambio en el Sistema Educativo
	Apertura de mercado Internacional para colocación de productos	

Tabla N° 5: Análisis FODA de Solución Escolar Inteligente S.A.

2.4. Ventaja diferencial de nuestro producto

A pesar de que en la actualidad se sigue utilizando el tradicional diario escolar en forma de cuaderno, este bosquejo de servicio resulta nuevo en el mercado, y

conveniente tanto para el propietario de la entidad educativa en este caso la máxima autoridad como el Director, así como también para los profesores y padres de familia al saber que sus hijos están recibiendo completamente las horas de clase, incentivándolos a optar por esta nueva forma de envío de tareas usando la tecnología que es lo de nuestra generación; también contribuiremos de esta manera a la preservación del medio ambiente al consumir menos papel.

Nuestro producto se diferenciará en lo siguiente:

- Publicidad e información de eventos del plantel.
- Posibilita el control de alumnos individual y por grupos.
- Incorpora un control de representante, donde puede incluir los datos de los padres y fotografías de personas responsables del alumno.
- Controla todos sus planes de estudios (internos, oficiales y especiales).
- Cuenta con control calificaciones por clase y por actas académicas.

VENTAJA DIFERENCIAL DE SOLUCIÓN ESCOLAR INTELIGENTE S.A.			
CARACTERÍSTICAS	COMPETIDORES		
	Diario Control V1.0	Edcon	Edusoft
Facilita el acceso a la información para profesores y alumno	x	x	x
Controla todos sus planes de estudios	x		x

Control de alumnos individual y por grupos	x		
Control de representante	x		
Publicidad de Eventos	x		
Control calificaciones por clase y por actas académicas	x	x	

Tabla N° 6: Ventaja Diferencial de Solución Escolar Inteligente S.A.

2.5. Análisis de nuestros clientes

Diario Control v1.0. Está dirigido a Directivos de escuelas y colegios particulares. El mercado nacional es numeroso y en el se puede encontrar una gran cantidad de instituciones en las que el envío de tareas se realiza diariamente. Vale recalcar que en este mercado, cada vez más profesores utilizan el Internet como herramienta educativa. Estos profesores normalmente tienen más de un paralelo (o más de una materia) y es común también que den clases en más de una institución educativa. A continuación analizaremos cada uno de estos potenciales clientes.

Escuelas

Las escuelas constituyen un mercado grande en nuestro país (como podemos **(Ver Anexo #1)**). Este tamaño se ve reducido considerablemente al hablar de escuelas particulares de nivel socioeconómico medio y alto que se encuentren en posibilidades de invertir en un software como el propuesto por nosotros. Por esta razón no descartamos a los demás planteles que puedan contar con algún patrocinio externo, que les permita innovarse continuamente.

Colegios

El mercado de los colegios es muy amplio en nuestro país (**Ver anexo #2**) debemos aplicar la misma restricción socioeconómica que con las escuelas, pero aún así el tamaño resultante es bastante significativo.

Estimamos que en cada plantel venderemos un producto de **Solución Escolar Inteligente**; debido a que por lo general el tamaño en cuanto a estudiantes, materias, cursos y profesores no amerita la existencia de secciones o áreas independientes que podrían comprar paquetes por separado sino que más bien el instituto educativo comprará solo un producto que usarán todos los que los necesiten. Considerando todo esto, vemos a los colegios como mercado potencial, el mismo que debemos atacar agresivamente para lograr un porcentaje de participación importante en los dos primeros años a nivel nacional, y luego en el resto de países latinoamericanos, comenzando por Colombia y Perú.

Para validar la información antes expuesta se han considerado los siguientes datos:

Planteles educativos según el sostenimiento en Ecuador

Los establecimientos educativos según el sostenimiento en nuestro país, se clasifican en: fiscal, fiscomisional, municipal, particular religioso y particular laico; nuestro mercado apunta a los particulares.

Para el análisis de nuestra propuesta se investigó el mercado del total de establecimientos educativos particulares que existen legalmente constituidos en la Ciudad de Guayaquil, (incluyendo aquellos que se encuentren en las Vías: A la Costa, Samborondón; y, Daule; ya que los establecimientos que se encuentran por estos sectores serán también considerados como nuestros clientes potenciales

debido a que poseen mayor liquidez y siempre se mantienen a la vanguardia con la tecnología); los mismos que imparten estudios ya sea de nivel primario o secundario, o ambos, con ayuda de información estadística del Sistema Educativo del Censo Nacional de Instituciones Educativas del Ministerio de Educación del Ecuador periodo 2009-2010 (**Ver Anexo # 4**); y Archivo Maestro FR 2008-2009 (SINEC); obtenido hasta el 13 de Abril del 2009 del Departamento de Estadística de la Subdirección de Estudio de Guayaquil y; en conjunto realizando una encuesta (Ver página # 16 en este capítulo) que nos ayudó a determinar cuáles son las necesidades que aquejan a los directivos de planteles educativos de nivel primario y medio por sostenimiento particular; que existen en nuestro país sobre la falta de tiempo y ayuda a su personal docente; al momento de enviar las tareas de forma tradicional como se ha venido dando hasta el momento y en muchas veces apresurada e incompleta a los alumnos.

No descartamos a aquellos planteles que puedan contar con algún patrocinio externo, por otro tipo de sostenimiento que les permita innovarse continuamente.

2.6. Análisis de la Competencia

Al momento no existe competencia en América del Sur de acuerdo a este tipo de negocio; por ello **Diario Control v1.0.** , espera tener gran acogida por la cantidad de escuelas y colegios establecidos en la localidad, al ocupar el segundo lugar de acuerdo al tipo de sostenimiento en que esta desempeñare después del nivel fiscal; ya que hasta el momento todas realizan esta actividad de envío de tareas con el conocido diario de clases.

Podemos mencionar que existen empresas, pero no dentro de América del Sur dedicadas al desarrollo de software para el control educativo tales como: Edcon, es

una empresa radicada en **Mérida, Yucatán México**, creada en el 2005 con la idea de prestar servicios a diversos sectores de la industria principalmente educativa, brindando así a las instituciones Superiores y de Media superior el poder controlar **las operaciones Escolares y Financieras** para acelerar su crecimiento.

Edusoft, es una compañía fundada en 1990 y tiene su sede en **Rosh Ha'ayin, Israel**. Está dirigida por un equipo experimentado en los ámbitos de la educación, el desarrollo de productos y negocios. Es un desarrollador mundial y proveedor de soluciones educativas computarizado diseñado para todos los grupos de edad y una amplia gama de estilos de aprendizaje, es uno de los principales proveedores del mundo de **soluciones en inglés** de aprendizaje combinado.

Así también podemos mencionar que en España se cuenta con aplicaciones como Todo Frog, una aplicación web que permite **administrar** listas de tareas personales; pero el usuario es quien tiene que crear la nueva tarea.

2.7. Determinación del Tamaño del Mercado Global

Nuestro mercado global son aquellos planteles de nivel primario y medio por sostenimiento particular de todo el Ecuador; (no descartando a aquellos planteles que puedan contar con algún patrocinio externo, por otro tipo de sostenimiento que les permita innovarse continuamente) y en un futuro expandirnos en países como Colombia, Perú.

Instituciones por nivel educativo y sostenimiento AMIE 2009-2010
UBICACIÓN GEOGRAFICA: NIVEL NACIONAL

NIVELES	SOSTENIMIENTO				
	Fiscal	Fiscomisional	Municipal	Particular	TOTAL
Bachillerato	30	5	1	36	72
EGB	7538	292	249	3021	11100
EGB y Bachillerato	959	224	30	1000	2213
Inicial y Bachillerato	2	0	0	0	2
Inicial y EGB	765	61	43	1540	2409
Inicial, EGB y Bachillerato	25	12	1	230	268
TOTAL	9319	594	324	5827	16064

Fuente:

<http://reportes.educacion.gov.ec/ReportServer/Pages/ReportViewer.aspx?%2fInstituciones20092010%2finstituciones+por+nivel+y+sostenimiento&rs%3aCommand=Render>

Tabla N°7: Instituciones por Nivel Educativo y Sostenimiento AMIE 2009-2010 Provincia del Guayas

Esta tabla se la obtuvo de la siguiente manera:

Por todos los cantones, todas las parroquias, todas las jurisdicciones, Régimen Costa, y por todas las zonas urbana y rural.

El número de planteles más altos se dan para el nivel Educación General Básica con 3.021 planteles; seguido del Inicial y Educación General Básica con 1.540 planteles, en tercer lugar Educación General Básica y Bachillerato con 1.000; seguido del Inicial, EGB y Bachillerato con 230 establecimientos; y finalmente el Bachillerato con 36 colegios. Todos estos niveles están dentro de la Educación de Nivel Primario y Secundario como tradicionalmente se lo conoce.

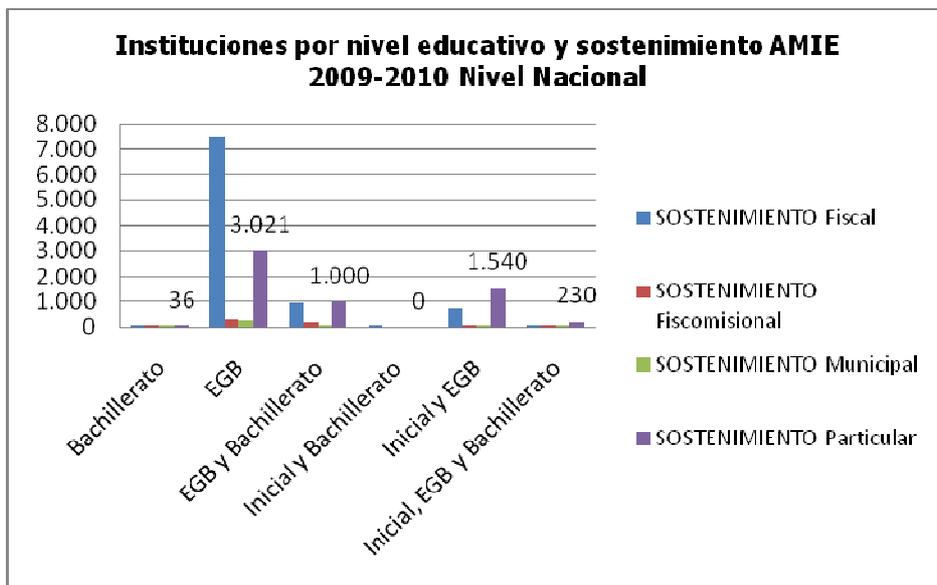


Gráfico Nº 1: Instituciones por Nivel Educativo y Sostenimiento AMIE 2009-2010 Nivel Nacional

Como podemos ver en el gráfico los niveles de educación más altos se dan para el fiscal y el particular. Aproximadamente existen 5.827 establecimientos particulares en el territorio Nacional. Según archivo MAESTRO FR: 2008 – 2009; hasta el 13 de abril del 2009 (**Ver Anexo #1**), obtenido del Departamento de Estadística de la Dirección de Estudio de Guayaquil, existen 453 colegios particulares entre las jornadas matutino, vespertino, y doble, 34 colegios nocturnos particulares, 16 colegios rurales particulares, 3 colegios fiscomisionales y 1 colegio denominado como Otros Grupos en lo que respecta a la Provincia del Guayas. Entiéndase que solo estamos refiriéndonos a colegios; mas no se está mencionando las escuelas.

2.8. Tamaño del mercado Objetivo

Nuestro mercado objetivo está dirigido a aquellas instituciones primarias y secundarias por sostenimiento **particular** de la Provincia del Guayas, (no

descartando a aquellos planteles que puedan contar con algún patrocinio externo, por otro tipo de sostenimiento que les permita innovarse continuamente).

Son aproximadamente **2.396** instituciones particulares entre escuelas y colegios que existen en la Provincia del Guayas, -(incluyendo aquellos establecimientos que se encuentren en las Vías: A la Costa, Samborondón y Daule)-; que se obtuvo con ayuda de información estadística del Sistema Educativo del Censo Nacional de Instituciones Educativas del Ministerio de Educación del Ecuador periodo 2009-2010.

La tabla que mostramos a continuación; tiene las siguientes características: Provincia: Guayas; Cantón: Todos; Parroquia: Todas; Jurisdicción: Todas, Régimen: Costa; y, Zona: Urbana.

Instituciones por nivel educativo y sostenimiento AMIE 2009-2010					
PROVINCIA: GUAYAS					
NIVELES	SOSTENIMIENTO				
	Fiscal	Fiscomis.	Municipal	Particular	TOTAL
Bachillerato	13	0	0	16	29
EGB	1.749	49	149	1.318	3.265
EGB y Bachillerato	186	10	6	285	487
Inicial y EGB	173	6	33	708	920
Inicial, EGB y Bachillerato	3	1	0	69	73
TOTAL	2.124	66	188	2.396	4.774
Fuente: http://reportes.educacion.gov.ec/ReportServer/Pages/					

Tabla Nº 8: Instituciones por Nivel Educativo y Sostenimiento AMIE 2009-2010 Provincia del Guayas

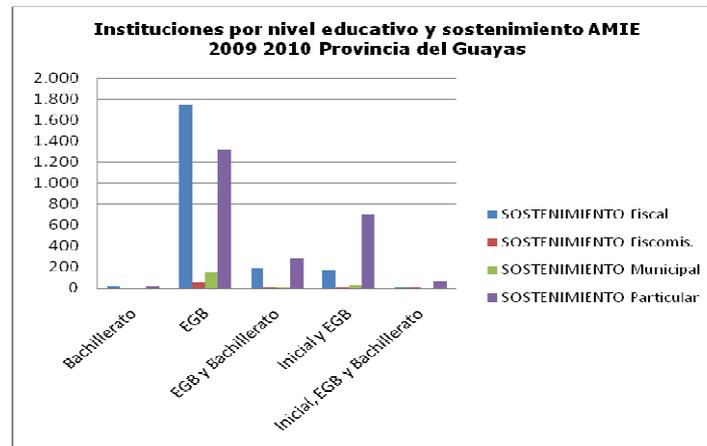


Gráfico N° 2: Instituciones por Nivel Educativo y Sostenimiento AMIE 2009-2010 Provincia del Guayas

En esta tabla podemos observar la cantidad en número de establecimientos particulares que existen en la Provincia del Guayas; Además los diferentes niveles de la educación dentro de lo que respecta a Básica y Media; y, los tipos de sostenimiento. En los dos últimos tipos de educación está incluida la educación inicial.

$$PQ = (0,25)$$

N= Número de escuelas y colegios particulares de la Prov. Del Guayas (2.396)

$$E = 10\% = 0,1$$

$$K = 2$$

$$n = \frac{PQ * N}{\frac{(N-1) E^2 + PQ}{K^2}}$$
$$n = \frac{(0,25) (2.396)}{\frac{(2.396-1) (0,1)^2 + 0,25}{2^2}} =$$
$$n = \frac{599}{(2.395) \frac{(0,01)}{4} + 0,25} =$$
$$n = \frac{599}{5.99+0.25} =$$
$$n = \frac{599}{6.24} =$$

$$n = 95.99$$

2.8.1 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra para realizar la encuesta a los directivos de escuelas y colegios particulares en Guayaquil, es de 96.

2.8.2 Análisis de la encuesta

Como lo mencionamos al principio de este punto; realizamos una encuesta a los directivos de escuelas y colegios por sostenimiento **particular**; (no descartando a aquellos planteles que puedan contar con algún patrocinio externo, por otro tipo de sostenimiento que les permita innovarse continuamente), para conocer un poco más en detalle las necesidades reales que acarrearán éstos como tal; y que también ameritan el debido énfasis para el mejoramiento del servicio de sus planteles, al estar ellos al mando de todo su personal docente y por ende verificar el desenvolvimiento en contra de la disponibilidad sobre el tiempo de sus docentes al momento de enviar tareas en los diferentes establecimientos educativos; presentamos a continuación sus respuestas.

2.8.3 Variables de Segmentación del Mercado

En esta sección hemos considerado todos los datos que nos da la encuesta y proyectarlos a la segmentación de nuestro mercado, las segmentaciones son las siguientes:

- a) Geográfica
- b) Demográfica
- c) Psicográfica

2.8.3.1 Segmentación Geográfica

La segmentación geográfica es lo referente a la ubicación y alcance de nuestra empresa como es:

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Ciudad: Guayaquil

Sector: Norte, Centro, Sur, incluyendo las Vías: A la Costa, Samborondón y Daule.

2.8.3.2 Segmentación Demográfica

De acuerdo a nuestra encuesta tenemos considerada la aceptación de nuestro producto y servicio dentro del grupo de escuelas y colegios por sostenimiento particular religioso y laico.

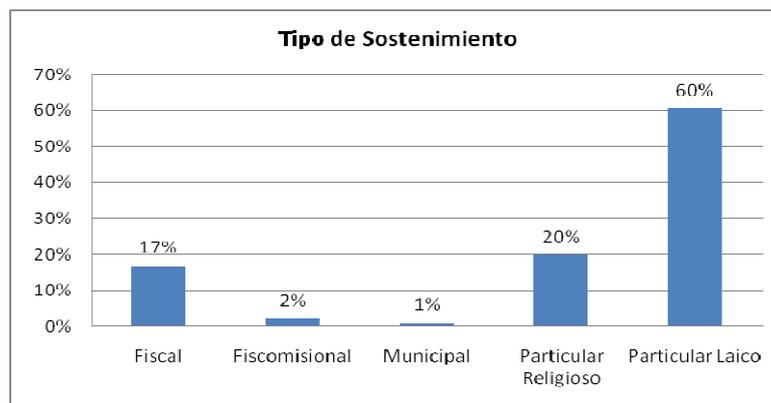


Gráfico Nº 3: Resultados de la Encuesta Preg. #1

Elaborado por Jennifer Mutre

2.8.3.3 Segmentación Psicográfica

La aceptación de la nueva propuesta de producto es bastante viable de acuerdo a la encuesta y se detalla a continuación en los siguientes gráficos: Podemos observar que hoy en día casi todos los planteles cuentan con un laboratorio de computación.

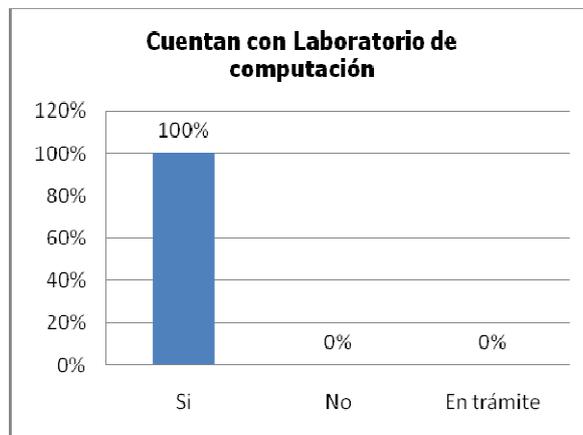


Gráfico N° 4: Resultados de la Encuesta Preg. # 2
Elaborado por Jennifer Mutre

De igual forma apreciamos que el 100% cuentan con internet en la institución.

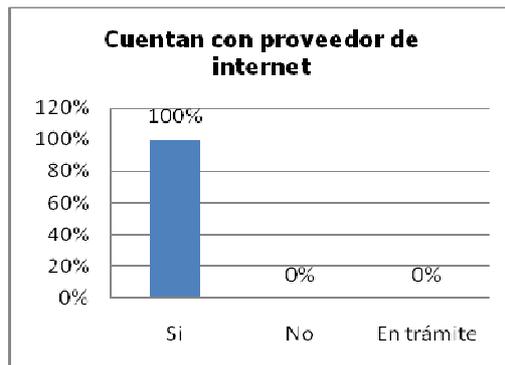


Gráfico N° 5: Resultados de la Encuesta Preg. # 4
Elaborado por Jennifer Mutre

Solo el 16% dice que de una u otra manera tienen un mecanismo de control para los representantes, el 84% dijo que no tiene.

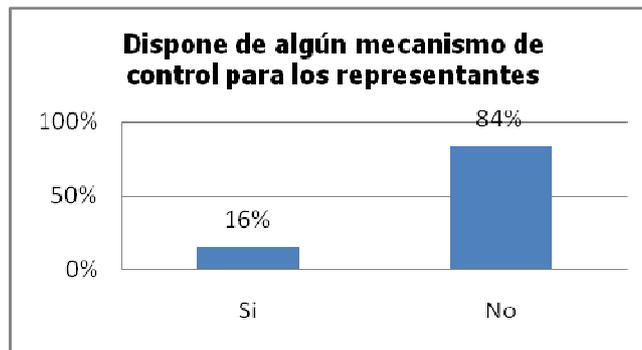


Gráfico N° 6: Resultados de la Encuesta Preg. # 9

Elaborado por Jennifer Mutre

La mayoría de los encuestados responde que no cuentan con una herramienta que les permita evaluar a su personal docente con el 93%; tan solo un 7% afirma tenerlo.

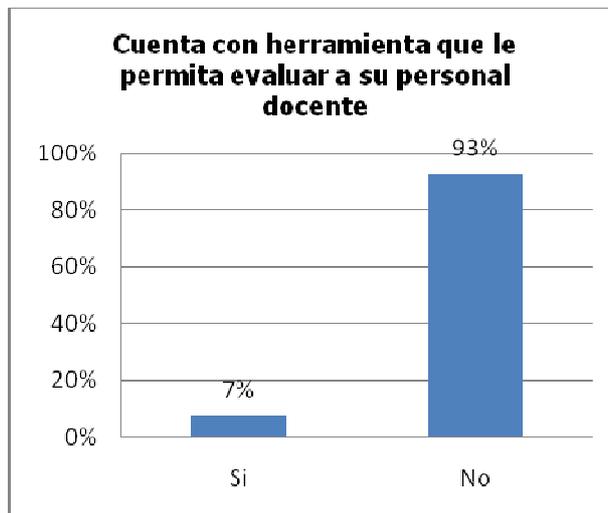


Gráfico N° 7: Resultados de la Encuesta Preg. # 11

Elaborado por Jennifer Mutre

A nuestra pregunta sobre si estarían dispuestos a invertir en un aplicativo web como el nuestro; el 74% estuvo de acuerdo en que si; mientras que solo el 26% dijo que no invertiría.

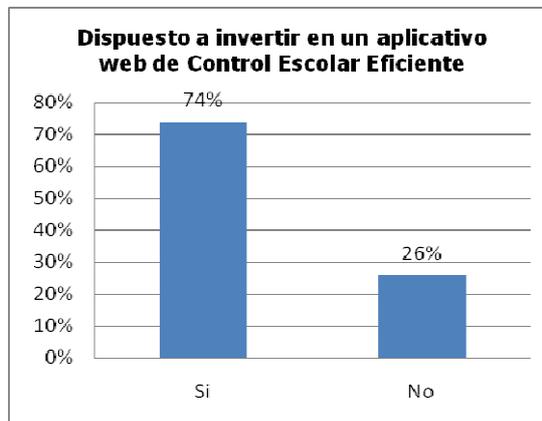


Gráfico N° 8: Resultados de la Encuesta Preg. # 5
Elaborado por Jennifer Mutre

Cuando realizamos la pregunta a los encuestados en que si supervisa eficientemente los planes de estudio de su personal docente el 88% contestó en que no lo realiza correctamente, tan solo el 13% asumió en que no.



Gráfico N° 9: Resultados de la Encuesta Preg. # 8
Elaborado por Jennifer Mutre

Sobre esta pregunta la gran mayoría de los encuestados contestó en que si estaban de acuerdo en que el aplicativo web que estamos ofertando tenga las características que en el gráfico anterior se muestran; podemos observar claramente que los porcentajes mayores siempre se dan para la frecuencia de respuesta (si).

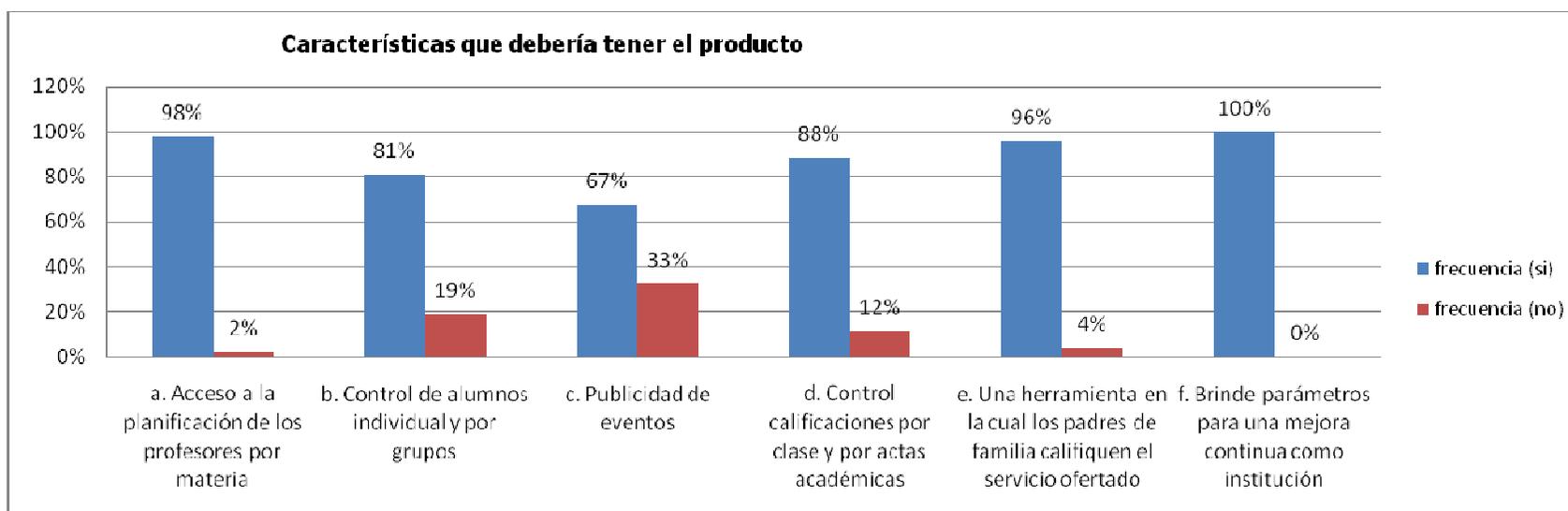


Gráfico N° 10: Resultados de la Encuesta Preg. # 7

Elaborado por Jennifer Mutre

Para ver el Modelo de la encuesta **(Ver Anexo #5)**

Para ver el Análisis de la encuesta **(Ver Anexo #6)**

Para ver la Tabulación de los resultados de la encuesta **(Ver Anexo #7)**

Para ver la Interpretación de los resultados de la encuesta **(Ver Anexo #8).**

Como se puede apreciar podemos concluir que el nuevo producto, en este caso el Aplicativo Web tiene una gran acogida por parte de nuestros clientes potenciales; ya que cuentan con los requisitos necesarios como para poder adquirir y operar con un producto como el que se está ofertando.

Esto se resume en un beneficio para nosotros porque confirma que estamos enfocados a satisfacer las necesidades de las entidades educativas como tal y por ende a los directivos, maestros, estudiantes, padres de familia o representantes que de alguna forma requieren una herramienta que les permita llevar un mejor control escolar en conjunto con la nueva tecnología es lo primordial de nuestra empresa.

A continuación presentamos una breve reseña del crecimiento que han tenido los planteles particulares en la Ciudad de Guayaquil en lo que va desde el año 2000 hasta 2009, de acuerdo a sus periodos respectivamente.

En Cuadro 1.1, se aprecia que para el año lectivo 2001 al 2002 aumenta significativamente el número estudiantes, mientras que durante los periodo del 2002 al 2003 y del 2003 al 2004, aumentan estos planteles, pero no de manera significativa.

En cambio para el año lectivo 2000-2001 la cantidad de planteles es 1.674, para el 2001-2002 aumenta a 1.798 y sigue creciendo en los siguientes periodos pero no en gran manera, como se ilustra en el Cuadro 1.1.

Número de Alumnos y Planteles para la <i>Educación Privada</i> entre los años 2000 y 2004 (Ciudad de Guayaquil)		
<p>Número de Estudiantes</p>	Año Lectivo	Número de Estudiantes
	2000-2001	211.119
	2001-2002	238.055
	2002-2003	247.623
	2003-2004	253.960
<p>Número de Planteles</p>	Año Lectivo	Número de Planteles
	2000-2001	1.674
	2001-2002	1.798
	2002-2003	1.901
	2003-2004	1.979
Fuente: http://www.mec.gov.ec/inicio/inicio.php		
Elaborado por: Jennifer Mutre P.		

Tabla N° 9: Incremento de Planteles para la Educación Privada años 2000 a 2004 en la Ciudad de Guayaquil

Para el periodo lectivo 2008-2009; según información de la Dirección de Estudios de Guayaquil, existen 1.134 escuelas y 428 colegios particulares entre laico y religioso en la Ciudad de Guayaquil; los 1.562 planteles particulares aumentaron a la cantidad de 1.773 desde el periodo 2009-2010, según Censo Nacional de Instituciones Educativas a cargo del Ministerio de Educación; si comparamos con la tabla N° 2.6 anterior han aumentado 211 planteles.

En el siguiente cuadro citamos algunas escuelas que se encuentran radicadas en la Ciudad de Guayaquil dentro del Sector urbano; éste sería un fragmento de nuestro mercado meta; por citar unos ejemplos.

LISTA DE ESCUELAS PARTICULARES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL SECTOR URBANO		
NOMBRE DE ESCUELA:	DIRECCION	TELEFONO
ESCUELA PLAZA SESAMO	Alb IV Etp Mz G-E	(593) (4) 2270370
ESCUELA SAN BENILDO LA SALLE	Via Daule Km 7,5	(593) (4) 2253312
JARDÍN ESCUELA THORET	El Oro 417 E / Chile y E Alfaro	(593) (4) 2445041
ESCUELA COLEGIO CATOLICO	Pascuales Km 14.5 Via Daule	(593) (4) 2891149
ESCUELA Y COLEGIO PARTICULAR SAN MARCO	Cdla. Alborada 10ma Etapa mz. 209 (atras de Rotonda)	(593) (4) 2271056,(593) (4) 2647162
ESCUELA HOGAR PADRE CAYETANO T.	Carchi 1324	(593) (4) 2360819
ESCUELA NUEVA ALBORADA S.A.	Alb XI Etp Mz 11-46 SI 1	(593) (4) 2248947
JARDÍN ESCUELA PARTICULAR CAJITA DE SUEÑOS	Cdla Naval Nte Mz 10 SI 5	(593) (4) 2292259
ESCUELA DOMINGO SAVIO	Tulcan	(593) (4) 2448531
ESCUELA JEFERSON	Urb Sta Cecilia Av 12ava	(593) (4) 2854681
ESCUELA MIXTA AURORA C. DE YCAZA	Alb X Etp Mz 211-A SI 17	(593) (4) 2241229
ESCUELA PARTICULAR MIXTA SEMILLITA NO. 377	Amazonas	(593) (4) 2840908
JARDÍN ESCUELA CHIQUILLADA	Cdla La Alb Etp 12	(593) (4) 2273263
ESCUELA MODERNA DE GUAYAQUIL	Urd Nte Av 1era	(593) (4) 2382927
JARDÍN ESCUELA CASITA DE SORPRESAS	C Luis Morejón Almeida	(593) (4) 2449743
ESCUELA BILINGÜE JEFFERSON	Cdla Santa Cecilia	(593) (4) 2853751,(593) (4) 2851934,(593) (4) 2850302,(593) (4) 2854681,(593) (4) 2853752
ESCUELA JARDIN FERNANDO DE MAGALLANES	Tungurahua 3511 y Bolivia	(593) (4) 2366041
ESCUELA Y JARDIN DE INFANTILES ABEJITA MAYA	Los Almendros Mz F SI 10	(593) (4) 2333443
JARDIN ESCUELA KENNEDY	Cdla Kndy Cl Unica 119	(593) (4) 2285852
ESCUELA PARTICULAR MIXTA MATUTINA NUEVA AMERICA	Rosales Mz L-1 SI 14	(593) (4) 2214504
ESCUELA PEDRO FRANCO DAVILA NO. 31	Urd Cl 2da	(593) (4) 2384320
ESCUELA VIDA NUEVA LICEO BILINGÜE	Barrio Centenario Cl Arguelles 609	(593) (4) 2449773
JARDIN ESCUELA BILINGÜE MA.GI.CA.	Alb XXII Et S/N	(593) (4) 2248217
JARDIN ESCUELA Y COLEGIO LA COSECHA	Av Kennedy 100 y Av San Jorge	(593) (4) 2393599
JARDÍN ESCUELA MUNDO HISPANO	Quisquis 1109	(593) (4) 2399105

Tabla N° 10: Lista de Escuelas Particulares de la Ciudad de Guayaquil Sector Urbano

Fuente: <http://www.paginasamarillas.com/Ecuador/TodoslosEstados/ES/PaginasAmarillas-Ecuador.aspx>

Para ver el cuadro completo de todas las escuelas de la Ciudad de Guayaquil
(Ver Anexo #2)



Imagen N° 7: La Enseñanza Privada se Desborda
Fuente: http://www.elcomercio.com/noticiaEC.asp?id_noticia=147159&id_seccion=8

Según información de Diario el Comercio, publicado el 30 de octubre del 2007 en su noticia **"La enseñanza privada se desborda"** (Ver Anexo # 8); menciona que:

Quito y Guayaquil son las ciudades donde la educación privada registra mayor crecimiento. El Puerto (Guayaquil) incluso dobla en número de planteles particulares con relación a los públicos. En Guayaquil no faltan los contrastes. Por un lado, hay planteles populares que funcionan en casas ubicadas en zonas urbano-marginales y donde las aulas son de tres por tres metros. No tienen ventilación y los patios son estrechos.

También están los planteles religiosos que tienen una infraestructura pedagógica adecuada. Así funcionan 2.085 centros privados en la ciudad y 3. 107 en la provincia. Según Abelardo García, director del Instituto Particular Abdón Calderón (IPAC), la educación privada creció aceleradamente en los últimos 20 años.

Incluso llegó a las áreas marginales, donde el Gobierno no intervino y fue la comunidad la que se unió y la creó. "El aumento fue exagerado, sin análisis ni control. Hay escuelas muy cercanas que cubren el mismo barrio y hasta en sectores residenciales, como Urdesa, hay jardines que eran casas".

Para Luis García, director de Estudios del Colegio Politécnico, es válido que haya más oferta. De esa forma, los planteles fiscales quedan para quienes realmente no tengan condiciones para pagar.

2.9. Plan de mercadeo y estrategias de ventas

El plan de mercadeo, incluye la definición del producto, las estrategias comerciales a ser desarrolladas, ventas beneficios, inversión y participación en el mercado.

2.9.1. Estrategia del Plan de Mercadeo

Entre los diferentes mecanismos para la captación de clientes mencionamos las siguientes:

- Publicitar nuestro software por medio del trípticos, correo electrónico y un sitio Web, donde se encontrará disponible un demo para que sea descargado.
- Presentarnos en el sitio Web de la empresa; como empresa innovadora hacia los posibles clientes y proveedores.
- Permitir a los clientes interesados soliciten que un representante de la empresa los visite para hacer una demostración del software.

- Precios acorde a los requerimientos del cliente, ofreciendo descuentos y promociones.

2.9.1.1. Presentación del Producto

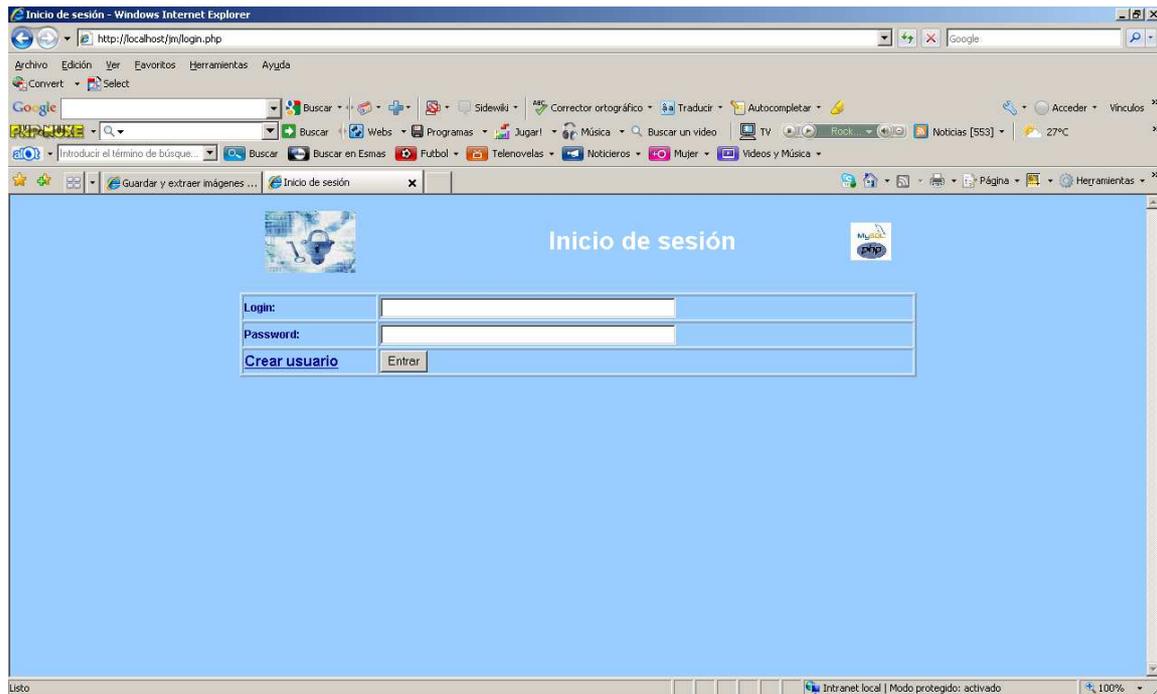


Imagen N° 8: Prototipo Diario Control v1.0 Pantalla Inicio de Sesión

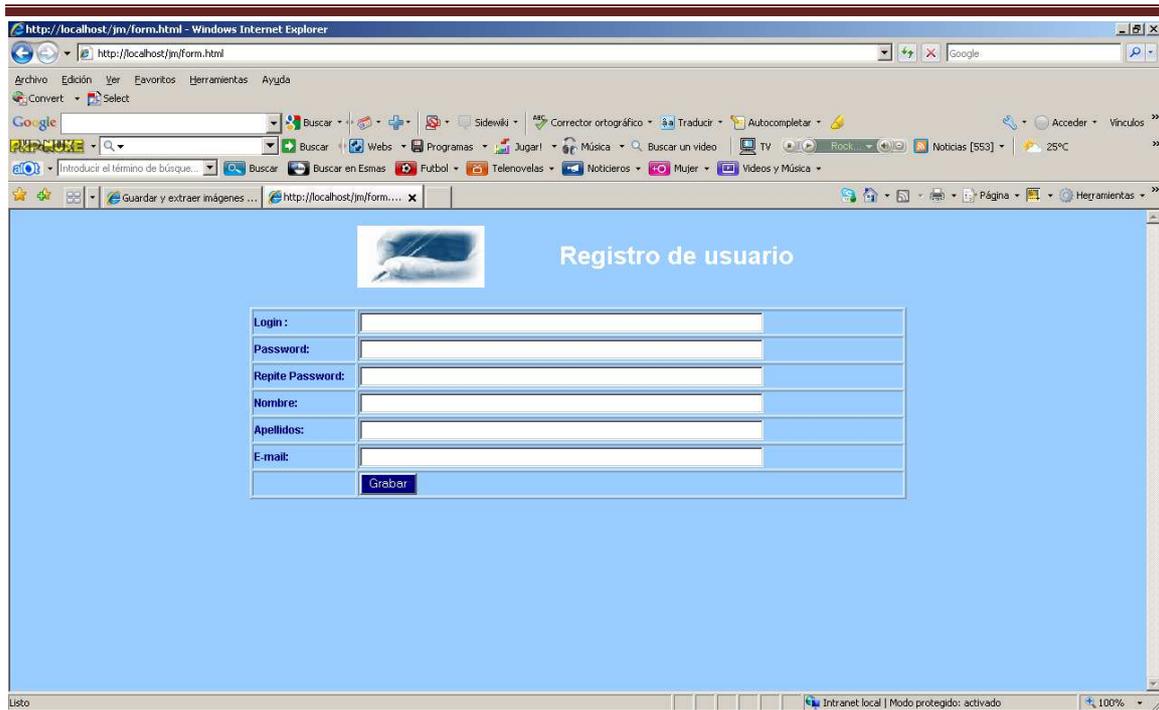


Imagen N° 8: Prototipo Diario Control v1.0 Pantalla Registro de Usuario

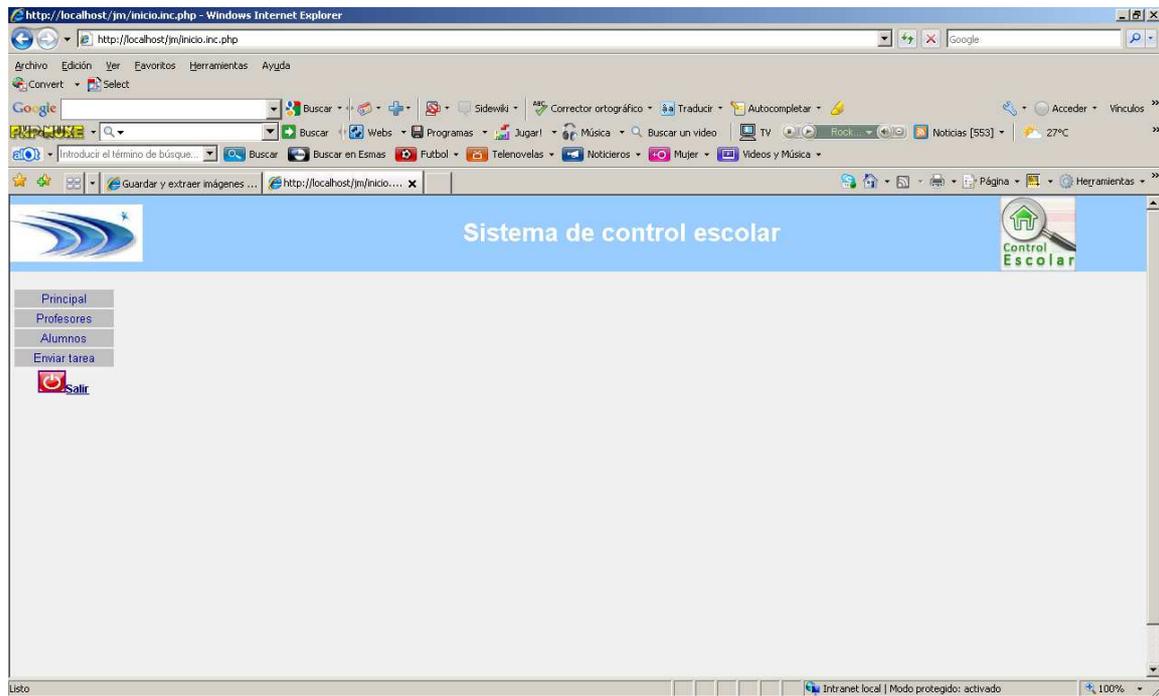


Imagen N° 8: Prototipo Diario Control v1.0 Pantalla Sistema de Control Escolar

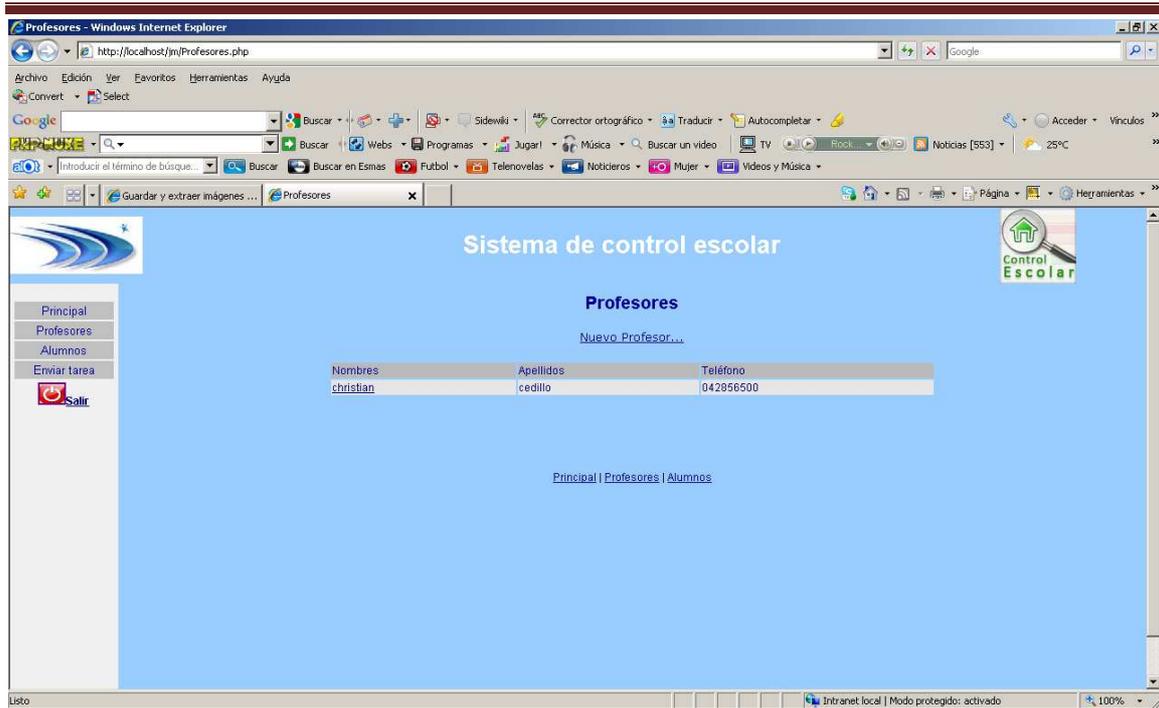


Imagen N° 8: Prototipo Diario Control v1.0 Pantalla Sistema de Control Escolar Menú Profesores

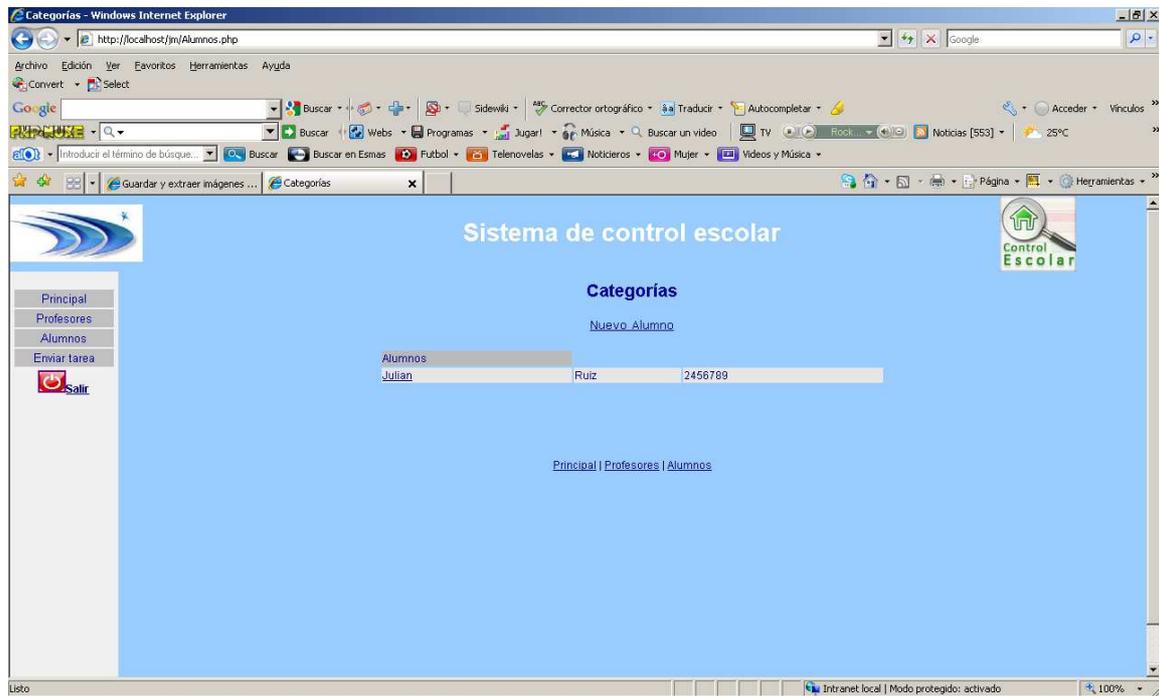


Imagen N° 8: Prototipo Diario Control v1.0 Pantalla Sistema de Control Escolar Menú Alumnos

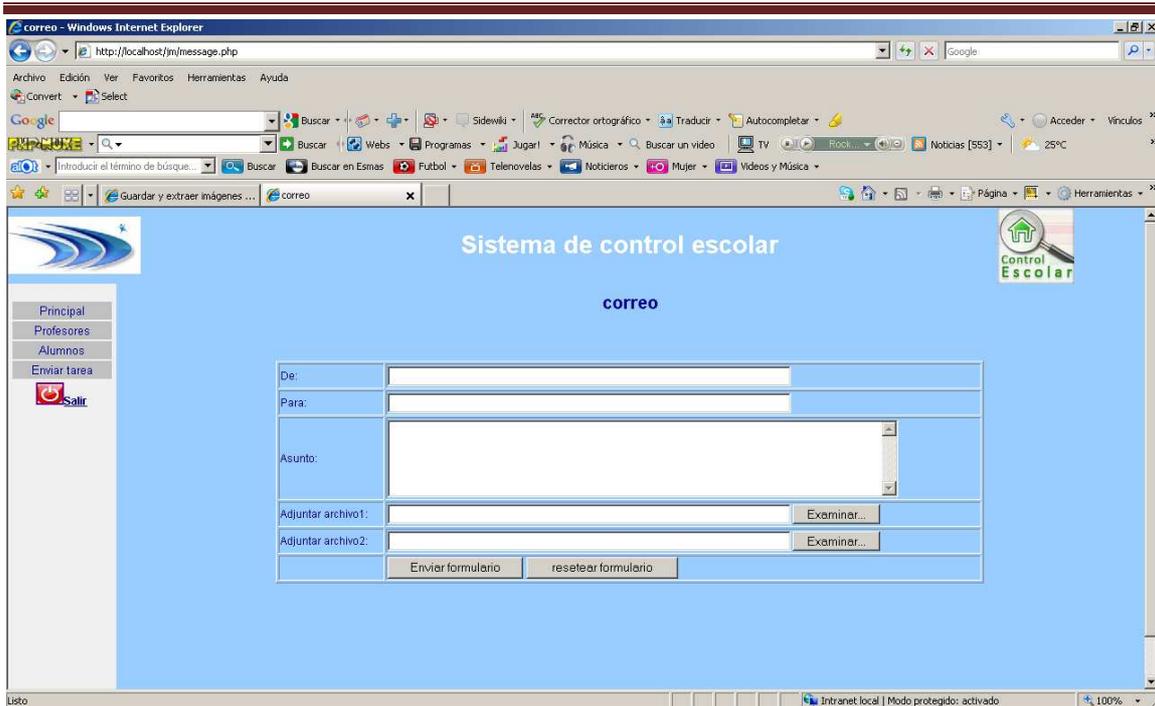


Imagen N° 8: Prototipo Diario Control v1.0 Pantalla Sistema de Control Escolar Menú Enviar Tarea Correo

2.9.2. Estrategia de Precio

Es necesario considerar varios factores antes de establecerlos:

- **Costos:** Los precios deben cubrir los costos y permitir un margen de utilidad con respecto al mismo, es decir, se calcula teniendo en cuenta los costos fijos y variables más un margen de ganancia.
- **Precio de competidores:** El precio en relación a la competencia puede ser más alto o más bajo aun cuando se venda el mismo producto debido a una serie de factores. Puede ser que los costos sean mayores o menores que la competencia, porque los beneficios que se ofrecen a los clientes son distintos.
- **Percepción del cliente:** Existen productos que a mayor precio generan mayores ventas, puesto que los clientes piensan que la calidad y los precios

van de la mano. Muchas veces ocurre que para algunos productos o servicios el precio alto está asociado con la calidad y se pueden aumentar los precios, mejorando la rentabilidad del negocio, pero sin defraudar al cliente. Por ello es fundamental estudiar el sector de mercado al que se dirige el producto o servicio. Depende de quien sea el consumidor, para que tenga una forma distinta de valorar las características y beneficios de los productos.

2.9.3. Estrategia de Distribución

- Conseguir al menos 2 empresas que se encarguen de la comercialización y el soporte del software. Los contratos con estas empresas deben ser por plazos limitados de tiempo y podrán ser renovados.

2.9.4. Estrategia de Comercialización

Citamos los siguientes:

- La empresa ofertará soluciones a las unidades educativas; dando a conocer sus productos a través de medios de difusión como publicaciones, trípticos, etc.
- Los negocios serán tratados de forma personalizada, una vez realizado el estudio de la factibilidad, se procede a realizar la venta mediante la emisión del comprobante de venta autorizado por el SRI.

- El pago se lo podrá realizar mediante efectivo, tarjetas de crédito depósitos a la cuenta bancaria de la empresa o pagos vía Internet con débitos automáticos.

2.9.5. Estrategia de Promoción

Como estrategia promocional nos enfocaremos en los siguientes puntos:

- Promocionar localmente nuestro producto visitando instituciones que pertenezcan a los distintos mercados mencionados. La idea es obtener algunos clientes fuertes para que nuestro software gane prestigio.
- Publicitar nuestros productos en medios escritos (Diario locales, revistas tecnológicas, etc.
- Posicionarnos en los mejores buscadores de la Web (Google, Yahoo y Alta vista), utilizando Adwords.

2.9.6. Ubicación Geográfica de la Empresa

La ubicación para nuestra empresa Solución Escolar Inteligente S.A. y su programa de servicio "Diario Control v1.0"; deberá estar ubicada en un lugar estratégico y que cuente con las seguridades necesarias, la dirección será Av. Guillermo Pareja Rolando y Av. Benjamin Carrión.

CAPITULO III

ANÁLISIS TÉCNICO

3.1. Cadena de Valor de Michael Porter

Porter define el valor como la suma de los beneficios percibidos que el cliente recibe menos los costos percibidos por él al adquirir y usar un producto o servicio. La cadena de valor es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual descomponemos una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitivas en aquellas actividades generadoras de valor que se logra cuando la empresa desarrolla e integra las actividades de su cadena de valor de forma menos costosa y mejor diferenciada que sus rivales. Por lo tanto la cadena de valor de una empresa está conformada por todas sus actividades generadoras de valor agregado y por los márgenes que éstas aportan.

A continuación presentamos un esquema básico de cadena de valor:



Imagen N° 10: Cadena de Valor de Michel Porter

3.2. Actividades de la cadena de Valor

La cadena de valor categoriza las actividades que producen valor añadido en una organización; las cuales se dividen en dos tipos de actividades:

Las **actividades primarias** que conforman la creación física del producto, las actividades relacionadas con su venta y la asistencia post-venta. Se dividen en:

- Logística interna: recepción, almacenamiento y distribución de las materias primas.
- Operaciones (producción): recepción de las materias primas para transformarlas en el producto final.
- Logística externa: almacenamiento de los productos terminados y distribución del producto al consumidor.
- Ventas y Marketing: actividades con las cuales se da a conocer el producto.
- Servicios post-venta (mantenimiento): actividades destinadas a mantener o realizar el valor del producto. Ej: garantías.

Estas actividades son apoyadas por las también denominadas **actividades secundarias**:

- Infraestructura de la organización: actividades que prestan apoyo a toda la empresa, como la planificación, contabilidad, finanzas.
- Dirección de recursos humanos: búsqueda, contratación y motivación del personal.

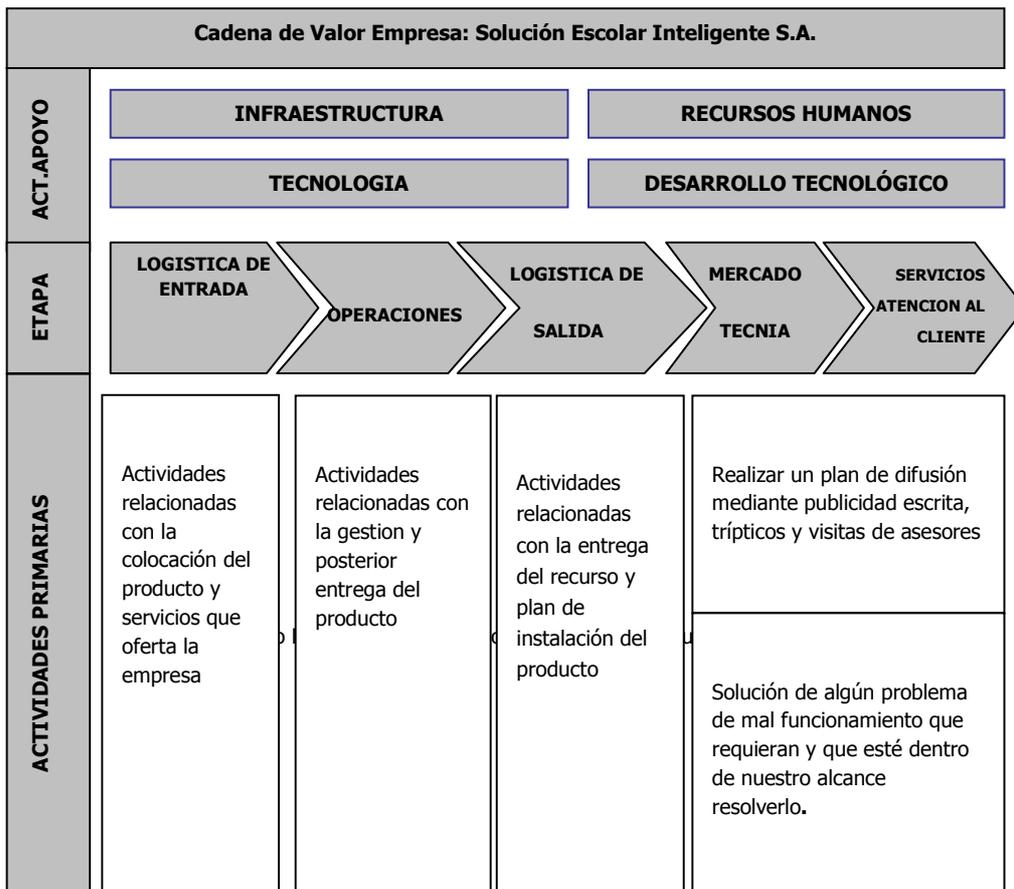
- Desarrollo de tecnología (investigación y desarrollo): obtención, mejora y gestión de la tecnología.
- Abastecimiento (compras): proceso de compra de los materiales.
- Para cada actividad de valor añadido han de ser identificados los generadores de costes y valor.

El éxito de la empresa depende no solo de cómo realiza cada departamento sus tareas, sino también de cómo se coordinan las actividades entre los distintos departamentos.

La tarea de la empresa es valorar los costos y rendimientos en cada actividad creadora de valor, así como los costos y rendimientos de los competidores, como puntos de referencia y buscar mejoras. En la medida en que la empresa desarrolle una actividad mejor que la de los competidores, podrá alcanzar una ventaja competitiva.

3.3. Cadena de valor de Solución Escolar Inteligente S.A.

Para nuestro análisis debemos tener identificado las actividades y procesos que son importantes para el éxito del envío de tareas por medio de nuestra página web.



3.4. Actividades de la Cadena de Valor de Solución Escolar Inteligente S.A.

3.4.1. Actividades Primarias

Logística de Entrada

Son las actividades asociadas a la recepción de los clientes, conocer el servicio que requiere, etc.

Operaciones

Son las actividades que se desarrollan al momento de brindar el servicio al cliente.

Logística de Salida

Son las actividades relacionadas con la cobranza, finalización del servicio, etc.

Mercadotecnia

- Diseñar trípticos, hojas volantes, ofertando nuestro producto.
- Diseñar Sitio Web para promocionar las ventajas de nuestros productos y servicios.
- Realizar visitas a los centros educativos para realizar presentaciones de nuestro producto.

Servicio

Estar prestos durante el día a cualquier solución de algún problema de mal funcionamiento que requieran y que esté dentro de nuestro alcance resolverlo.

3.4.2. Actividades de Apoyo de Solución Escolar Inteligente S.A.

Infraestructura

- Ubicación de un local para establecer nuestra empresa.
- Adecuación de oficinas para nuestra empresa.
- Adquisición de servicios básicos.
- Adquisición de suministros.

Recursos Humanos

Personal calificado para las áreas de:

- Gerencia
- Ventas y Marketing.
- Producto.
- Contabilidad
- Asistente Administrativo

Tecnología

- Acceso de Internet banda ancha.
- Equipos de cómputo.
- Portal para ofertar los productos
- Software de control administrativo.

- Telefonía celular y fija.

3.5. Diagrama de flujo del Proceso de presentación del producto

3.5.1. Captación de Clientes para Solución Escolar Inteligente S.A.

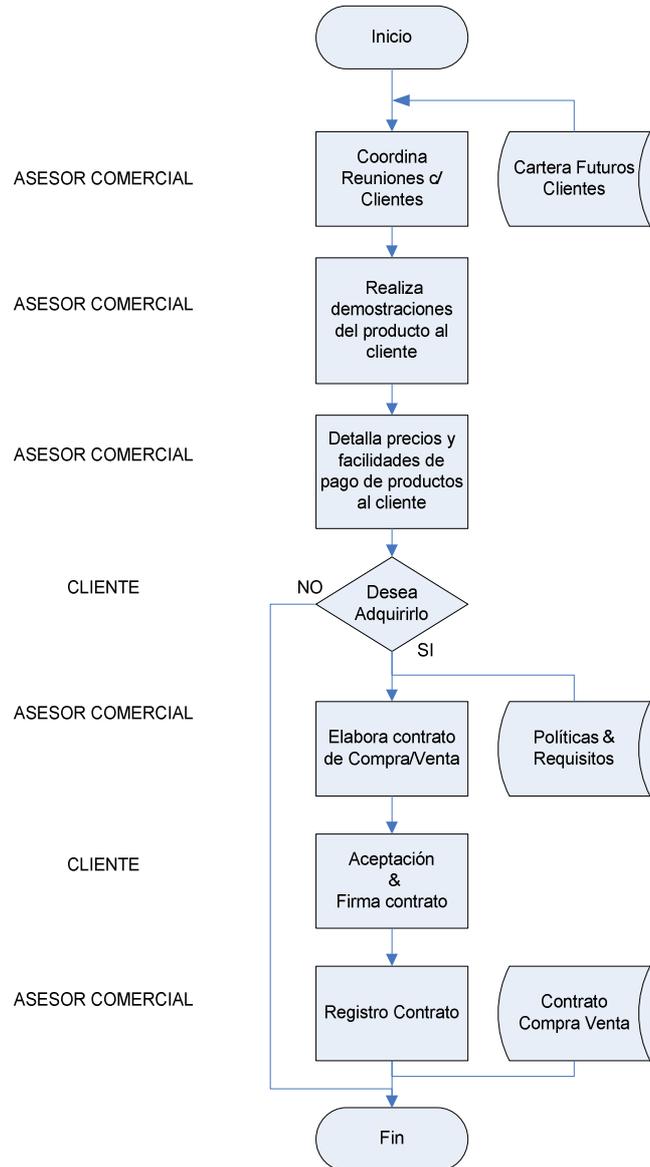


Imagen N° 11: Diagrama de Flujo de Proceso Captación de Clientes para la Empresa Solución Escolar Inteligente

3.5.2. Emisión de Factura en Solución Escolar Inteligente S.A.

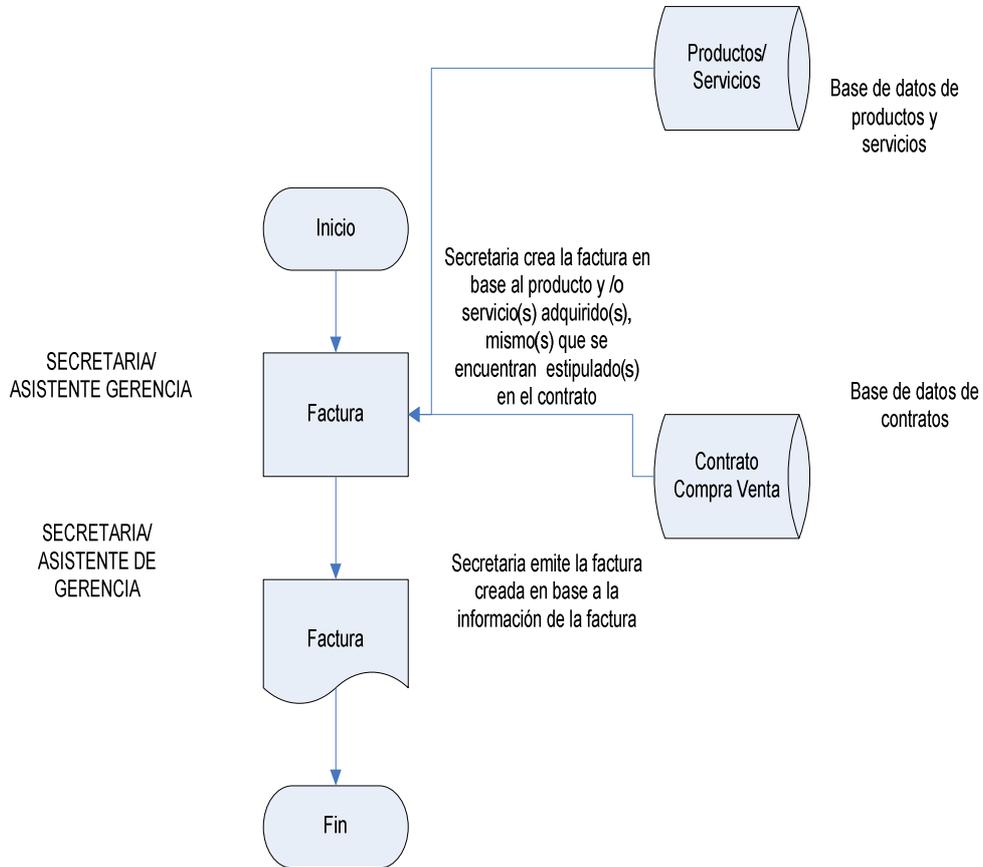


Imagen N° 12: Diagrama de Flujo de Proceso Emisión de Factura para la Empresa Smart Solución Escolar Inteligente

3.5.3. Prestación de servicio técnico de Solución Escolar Inteligente S.A.

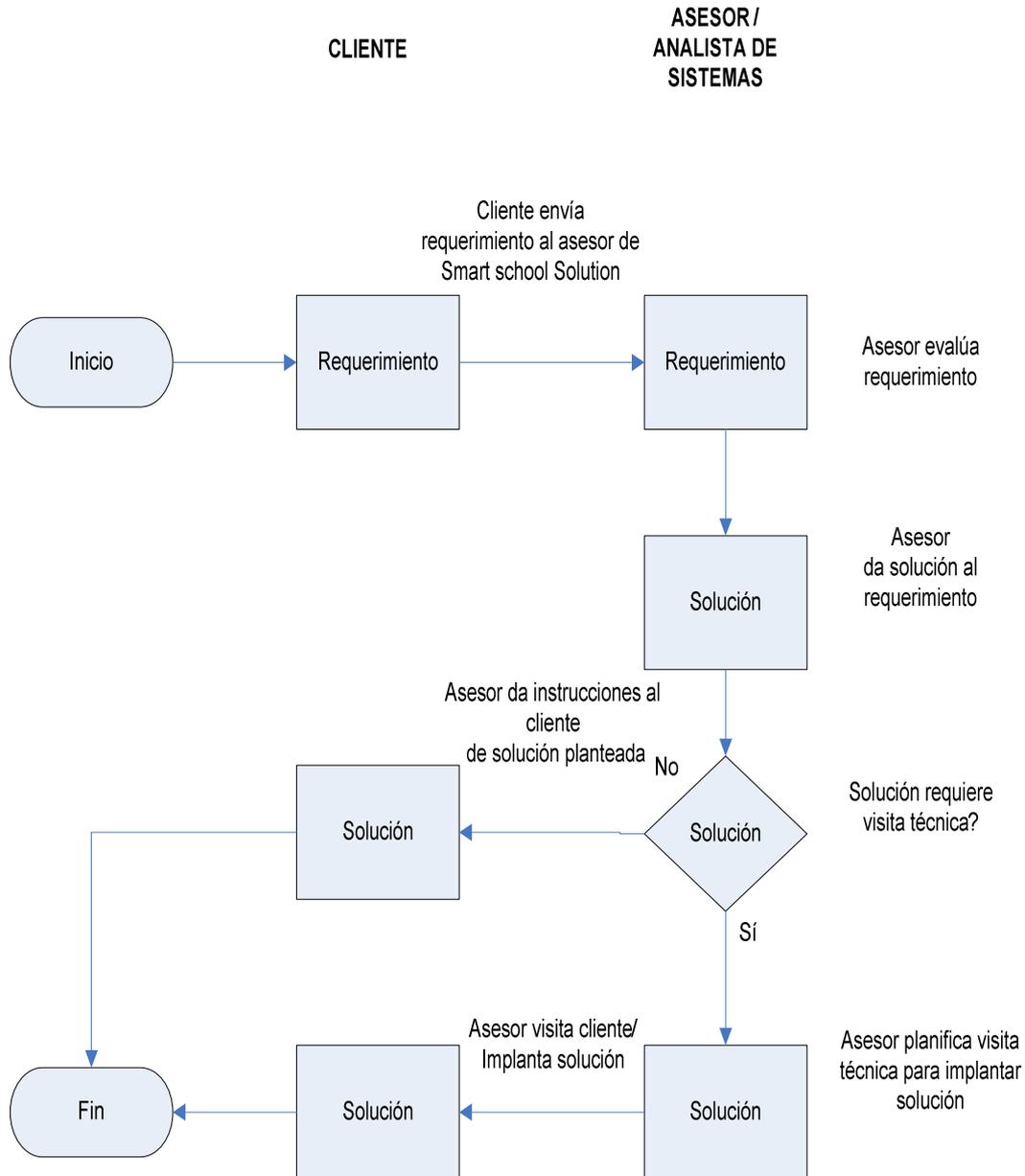


Imagen N° 13: Diagrama de Flujo de Proceso Prestación de Servicio Técnico para la Empresa Solución Escolar Inteligente

3.5.4. Prestación de servicios profesionales de Solución Escolar Inteligente S.A.

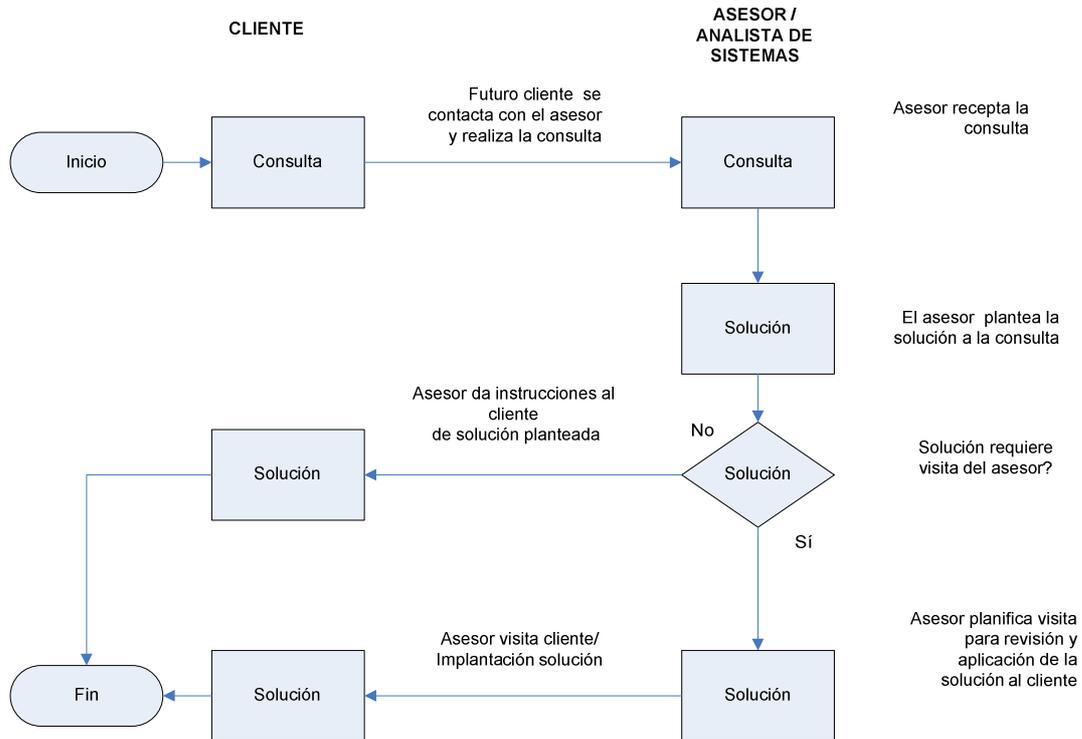


Imagen N° 14: Diagrama de Flujo de Proceso Prestación de Servicios Profesionales para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

3.6. Diagrama de flujo del Proceso de Funcionamiento del Producto

A continuación se detalla gráficamente ciertas funcionalidades del aplicativo Diario Control.

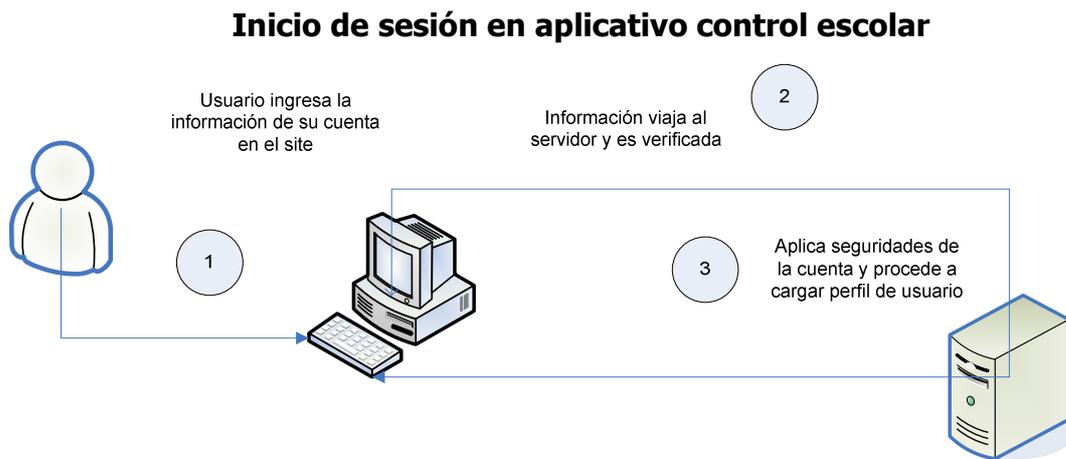


Imagen N° 15: Diagrama Inicio de sesión en aplicativo control escolar

Registro de Representantes en aplicativo control escolar

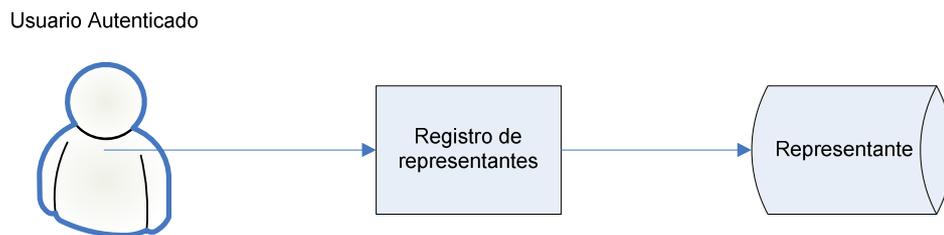


Imagen N° 16: Diagrama Registro de Representantes en aplicativo control escolar

Registro de Alumnos en aplicativo control escolar

Usuario Autenticado



Imagen N° 17: Diagrama Registro de Alumnos en aplicativo control escolar

Envío de tareas en aplicativo control escolar

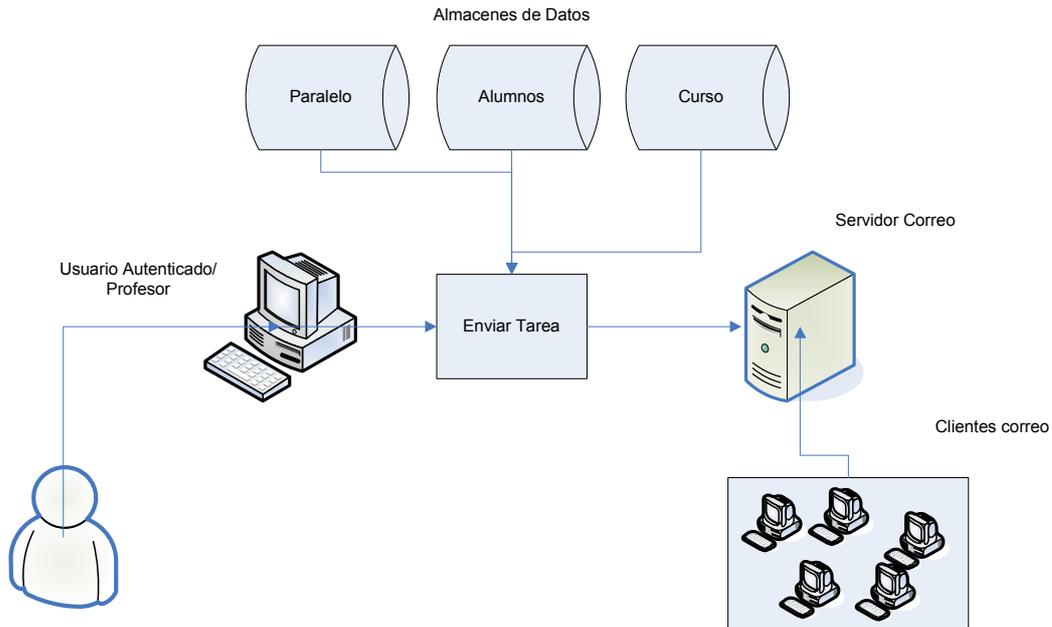


Imagen N° 18: Diagrama Envío de tareas en aplicativo control escolar

3.7. Tecnología usada para el apoyo de los procesos del negocio.

Para el control de la parte administrativa en todos sus departamentos se utilizara un software denominado Space Point Of Sale (Software Administrativo Financiero, como característica principal de este software tenemos que es Multiempresa, MultiMoneda y Multiusuario. Es un software altamente transaccional e intuitivo para el adiestramiento de nuestro personal.

Con este sistema se podrá controlar los siguientes módulos:

- Modulo de Facturación
- Modulo de Inventaros
- Modulo de Cuentas por cobrar
- Modulo de Cuentas por Pagar
- Modulo de Bancos
- Modulo de Contabilidad

3.8. Infraestructura electrónica

Pagina Web

Dar a conocer a nuestros futuros clientes los diversos e innovadores productos que ofertamos, las características de los mismos y demás beneficios (Planes de pago, servicio diferenciado, etc.) que Smart School Solutions brinda a sus clientes. Utilizando, internet como plataforma de publicidad; nuestro Web Site tendrá el siguiente contenido:

- Misión y Visión de la empresa.
- Quienes Somos

- Información de nuestros productos y servicios
- Nuestra cartera de clientes y testimonio de los productos adquiridos por los mismos
- Comentarios y/o Sugerencias
- Información acerca de nuestras formas y facilidades de pago, etc.

Conexión de Internet

Contrataremos los servicios de un proveedor de internet del medio local para la comercialización vía correo electrónico de nuestros productos y demás beneficios que nos apertura este servicio.

Hosting

El alquiler de un segmento lógico en los servidores de nuestro proveedor; para albergar nuestro Web Site, este contrato será de duración anual.

Dominio

Se contratara con un proveedor DNS local para la compra del dominio www.solucionescolarinteligente.com, este contrato por lo general es anual.

Para la adquisición de los servicios detallados anteriormente se realizó un análisis de las ofertas de varios proveedores a diferentes empresas se ha decidido elegir a HOST ECUADOR (Ver Anexo 10), como proveedora de los servicios de hosting, DNS, y la conexión a Internet con Telmex.

3.9. Infraestructura física

3.9.1. Equipos de nuestra empresa

Para un buen desempeño de los colaboradores de la empresa se deberá dotar de los equipos necesarios, como:

Descripción	Cantidad	Ubicación
Router	1	Centro de Computo
Switich	1	Centro de Computo
Servidor : 2 interfaces de Red 10/100 Mbps	1	Centro de Computo
Monitor LCD 17"	1	Centro de Computo
Laptop	1	Gerente General
Ups	5	1 Asistente Gerencia 1 Gerencia 1 Producto 1 Marketing 1 Servidor
Computador Dual Core 2.50 GHz, 1 GB de RAM, 160 Disco Duro	5	1 Asistente Gerencia 2 Analista/Programador 1 Asesores Comerciales 1 Contabilidad
		Asistente Gerencia
		Gerencia
Impresora Lexmark Multifunción X2470	1	
Impresora Lexmark Multifunción X2470	1	

Tabla Nº 11: Equipos de Computación para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

3.9.2. Mobiliario de Equipos de nuestra empresa

Detalle	Contabilidad	Producto	Marketing	Asistente Gerencia	Gerencia	Recibidor
Escritorios	X	XX	XX	X	X	
Sofá 3 cuerpos						X
Sillas butaca	X	XX	XX	X	XX	
Sillas de					X	

Escritorio						
Teléfonos	X	X	X	X	X	
Archivador	X	X	X	X	X	
Sumadora				X		
Fax				X		
Copiadora				X		
Impresoras	X				X	
Acondicionadores de Aire	X					

Nota: La letra X representa 1/unidad

Tabla N° 12: Muebles y Enseres para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

Los equipos se compraron mediante financiamiento otorgado por una institución financiera. (Aval)

Análisis Externo

3.9.3. Infraestructura física del cliente

Para un buen desempeño del aplicativo el/las unidades educativas que lo adquieran el producto deberán tener los siguientes equipos:

Descripción	Cantidad	Ubicación
Computador Dual Core 2.2 GHz, 1 GB de RAM, 160 Disco Duro	2	Centro de computo, plantel
Impresora Lexmark Multifuncion X2470	1	Plantel

Tabla N° 1 3: Infraestructura Física para los Clientes de Solución Escolar Inteligente S.A.

3.9.4. Mobiliario Infraestructura física del cliente

Descripción	Cantidad
Escritorios	1
Sillas de escritorio	1

Tabla N° 14: Muebles y Enseres para los Clientes de Solución Escolar Inteligente S.A.

3.10. Seguridad de las Dependencias

Se deberá contar con un sistema de alarmas y cámaras de video.

3.11. Diseño y Distribución de la Oficina

Este será el diseño del interior de la oficina de Solución Escolar Inteligente S.A.

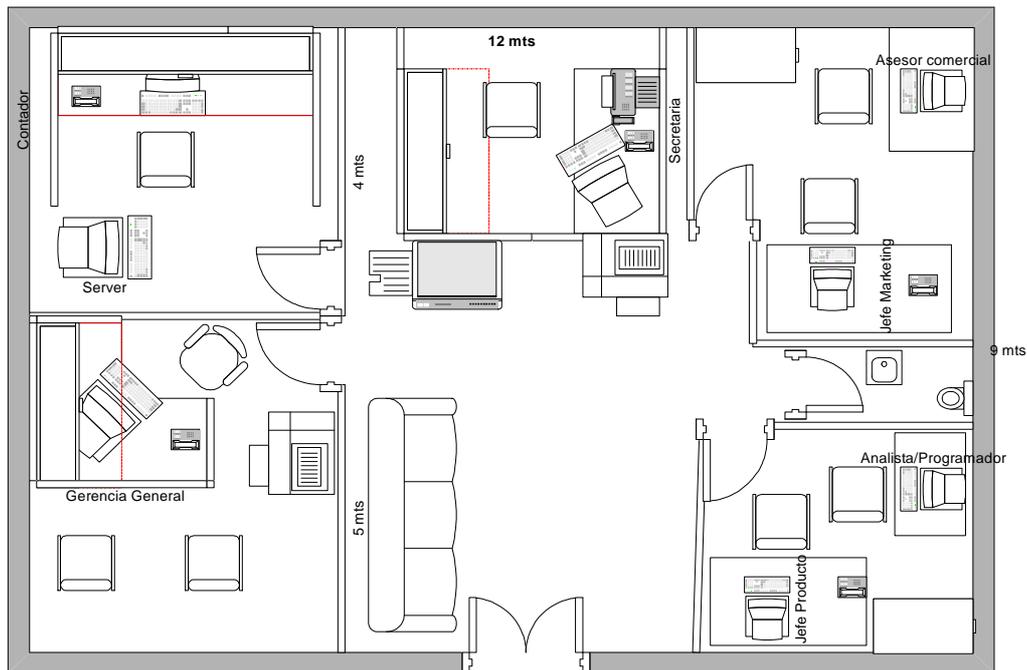


Grafico N° 11: Plano de la oficina para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

CAPITULO IV

ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

4.1. Grupo Empresarial

La empresa **Solución Escolar Inteligente S.A.** será una empresa de SOCIEDAD ANONIMA, constituida en la ciudad de Guayaquil, siendo una entidad jurídica independiente, se afiliará a la Cámara de Comercio y cumplirá con todos los trámites necesarios para su funcionamiento; cuyo formato de constitución se encuentra en el **(Anexo # 11)**

El grupo empresarial **Solución Escolar Inteligente S.A**, estará integrado por profesionales altamente capacitados, mismos que destacan en sus respectivas áreas con el propósito de ofertar productos y servicios de calidad a nuestros clientes.

4.2. Personal Ejecutivo

El personal ejecutivo está conformado por la Analista de Sistemas Jennifer Mutre, joven profesional que cuenta con amplia experiencia en control de gestión y análisis estratégico. Su cargo será de Gerente General y representante legal de **Solución Escolar Inteligente S.A**, mismo que tendrá una duración de 4 años renovables.

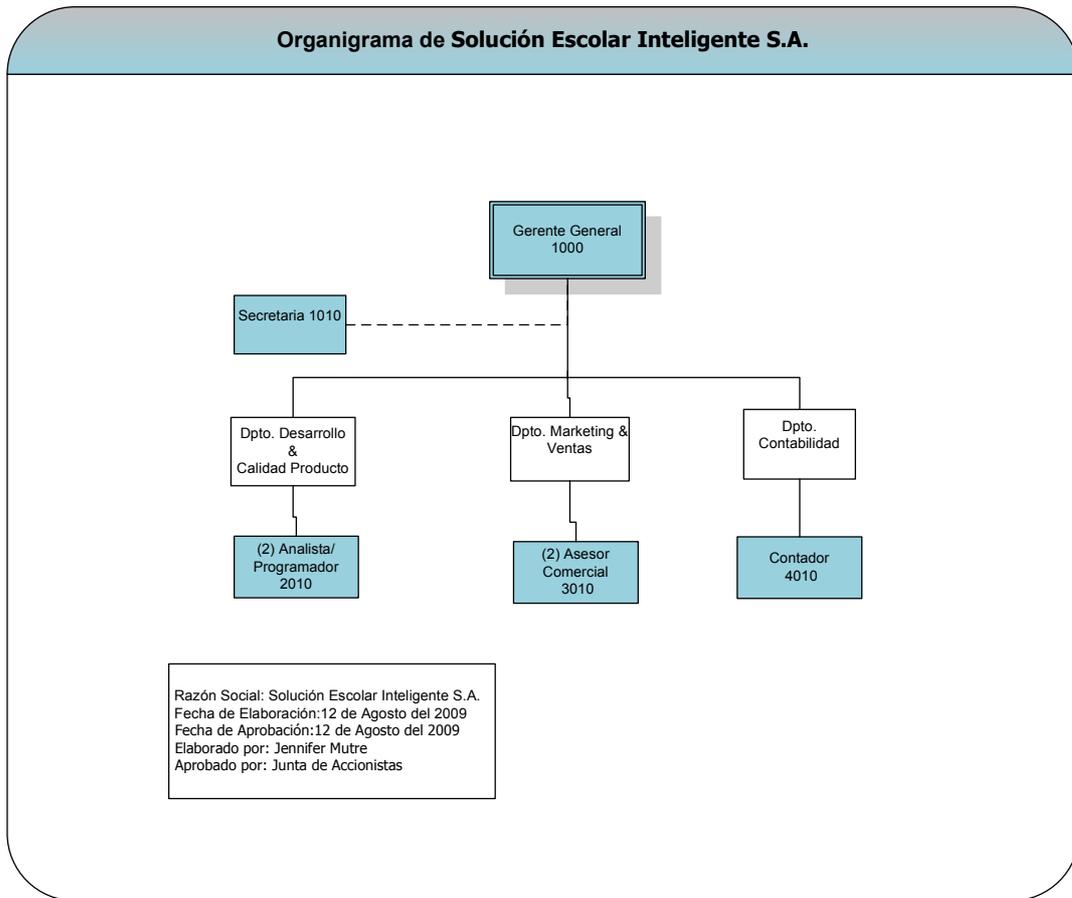
Los socios acuerdan que la participación de las acciones de la empresa será:

- El 60% de las acciones serán de la Srta. Jennifer Mutre
- El 40% restante serán de los socios inversionistas.
- Si algunos de ellos quisieran en lo posterior vender sus acciones, la primera opción la tendría el socio.

4.3. Organización

La estructura organizacional de la compañía Solución Escolar Inteligente S.A es lineal. La empresa inicia operaciones con seis colaboradores incluyendo los socios que forman parte de los cargos ejecutivos; cabe mencionar que la persona que ejercerá de contador no se lo ha incluido en la estructura porque trabajará bajo la modalidad de outsourcing a la compañía.

A continuación se detalla organigrama de la empresa.



Grafico

Nº 12: Organigrama para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

4.3.1. Funciones

4.3.1.1. Funciones del Gerente General

	APROBADO:	REVISADO:	ELABORADO:	FECHA: 18/Agosto/2009
SOLUCIÓN ESCOLAR INTELIGENTE S.A	Gerente General (Nombre y Apellido)	Gerente General (Nombre y Apellido)	Secretaria (Nombre y Apellido)	CODIGO: 1000
INFORMACION BASICA:				
NOMBRE DEL CARGO:		Gerente General		
INMEDIATO SUPERIOR:		N/A		
SUPERVISA A:		Dpto. Desarrollo-Calidad Producto, Marketing-Ventas y Contabilidad.		
OBJETIVO DEL PUESTO:				
Responsable de planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el buen trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.				

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo. ➤ Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos. ➤ Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta. ➤ Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias. ➤ Coordinar con el Ejecutivo de Venta y la Secretaria las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes, realizar las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa. ➤ Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo. ➤ Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros. ➤ Deducir o concluir los análisis efectuados anteriormente. 	
REQUISITOS MINIMOS PARA EL CARGO:	
ESTUDIOS:	Ingeniero Comercial, Ingeniero en Administración de Empresas, Masterado en Administración de Empresas.
EXPERIENCIA:	1 a 2 años como mínimo en cargos similares.
FORMACIÓN:	Conocimientos de Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.
HABILIDAD:	Puntual, iniciativa, analítico, pro-activo, persuasivo, trabajo en equipo, confiable, ético, responsable, pensamiento estratégico.
HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL CARGO:	
COMPUTADORA:	Si.
PROGRAMA DE COMPUTACIÓN :	Software de administración gerencial
OTROS:	El trabajo se realiza en una oficina, con temperatura adecuada, humedad ambiental natural, características de higiene normales, iluminación apta y una buena estructura.

Tabla N° 15: Funciones del Gerente General para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

4.3.1.2. Funciones del Analista Programador

	APROBADO:	REVISADO:	ELABORADO:	FECHA: 18/julio/2009
SOLUCIÓN ESCOLAR INTELIGENTE S.A.	Junta de Accionistas (Nombre y Apellido)	Gerente General (Nombre y Apellido)	Secretaria (Nombre y Apellido)	CODIGO: 2010
INFORMACION BASICA:				
NOMBRE DEL CARGO:		Analista Programador		
INMEDIATO SUPERIOR:		Gerente		
SUPERVISA A:		N/A		
OBJETIVO DEL PUESTO:				
Será el responsable de desarrollar, implementar y dar soporte a cada uno de los productos planificados en los tiempos establecidos.				
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Desarrollo de nuevos productos planificados por el jefe de producto ➤ Dar soporte y entrenamiento a los usuarios ➤ Dar soporte administrativo a las demás áreas. 				
REQUISITOS MINIMOS PARA EL CARGO:				
ESTUDIOS:		Ingeniero en Sistemas Informáticos, Licenciado Sistemas de Información. Analista de Sistemas.		
EXPERIENCIA:		3 años como mínimo en cargos similares.		
FORMACIÓN:		Analistas, técnicos y afines.		
HABILIDAD:		Creativo, analítico, responsable, ético, trabajo en equipo, pro-activo, confiable, persuasivo, investigativo.		
HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL CARGO:				
COMPUTADORA:		Vital importancia.		
PROGRAMA DE COMPUTACIÓN :		N/A.		
OTROS:		El trabajo se realiza en una oficina, con temperatura adecuada, humedad ambiental natural, características de higiene normales, iluminación apta y una buena estructura.		

Tabla N° 16: Funciones del Analista programador para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

4.3.1.3. Funciones del Asesor Comercial

	APROBADO:	REVISADO:	ELABORADO:	FECHA: 18/julio/2009
SOLUCIÓN ESCOLAR INTELIgente S.A	Junta de Accionistas (Nombre y Apellido)	Gerente General (Nombre y Apellido)	Secretaria (Nombre y Apellido)	CODIGO: 3010
INFORMACION BASICA:				
NOMBRE DEL CARGO:		Asesor Comercial		
INMEDIATO SUPERIOR:		Gerente		
SUPERVISA A:		N/A		
OBJETIVO DEL PUESTO:				
Encargado de ejecutar los programas de difusión, implementar planes estratégicos de marketing y comercialización.				
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estudiar, elegir y calificar al personal a su cargo para lo cual deberán tener un perfil previamente calificado y aprobado por la gerencia. ➤ 				
REQUISITOS MINIMOS PARA EL CARGO:				
ESTUDIOS:		Estudiante Ingeniería en Ventas		
EXPERIENCIA:		2 años como mínimo en cargos similares.		
FORMACIÓN:		Conocimiento telemarketing, servicio al cliente.		
HABILIDAD:		Innovador, creativo, buenas relaciones interpersonales, honesto, responsable, ético, trabajo en equipo, pro-activo, confiable.		
HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL CARGO:				
COMPUTADORA:		N/A.		
PROGRAMA DE COMPUTACIÓN :		N/A.		
OTROS:		El trabajo se realiza en una oficina, con temperatura adecuada, humedad ambiental natural, características de higiene normales, iluminación apta y una buena estructura.		

Tabla N° 17: Funciones del Asesor Comercial para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

4.3.1.4. Funciones de la Secretaria

	APROBADO:	REVISADO:	ELABORADO:	FECHA: 18/julio/2009
SOLUCIÓN ESCOLAR INTELIGENTE S.A	Junta de Accionistas (Nombre y Apellido)	Gerente General (Nombre y Apellido)	Secretaria (Nombre y Apellido)	CODIGO: 0001
INFORMACION BASICA:				
NOMBRE DEL CARGO:		Secretaria		
INMEDIATO SUPERIOR:		Gerente		
SUPERVISA A:		N/A.		
OBJETIVO DEL PUESTO:				
Encargada de llevar el control de facturación, realizar las actividades secretariales y brindar apoyo incondicional a la gerencia con las tareas establecidas.				
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizar y supervisar la documentación de la empresa ➤ Realizar la facturación y organizar su documentación ➤ Coordinar con la gerencia las compras y sus pagos ➤ Coordinar con la gerencia pagos de impuestos, permisos, etc. ➤ Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente para que todos estemos informados y así desarrollar bien el trabajo asignado. ➤ Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos. ➤ Facturar los productos y servicios adquiridos por el cliente 				
REQUISITOS MINIMOS PARA EL CARGO:				
ESTUDIOS:		Secretariado Ejecutivo, Administración de empresas o afines.		
EXPERIENCIA:		3 años como mínimo en cargos similares.		
FORMACIÓN:		Declaración de impuestos, elaboración de informes, utilitarios, atención a clientes, técnicas de negociación, cobranzas.		
HABILIDAD:		Creativa, buena comunicación, honesta, cumplida, responsable, ético, trabajo en equipo, pro-activo, confiable, persuasiva, aptitudes para la organización, dinámica, buena presencia, alto nivel de concentración, servicio al cliente.		
HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL CARGO:				
COMPUTADORA:		Vital importancia.		
PROGRAMA DE COMPUTACIÓN :		Ofimáticos.		
OTROS:		El trabajo se realiza en una oficina, con temperatura adecuada, humedad ambiental natural, características de higiene normales, iluminación apta y una buena estructura. Equipos de oficina como escritorio, silla, archivador.		

Tabla N° 18: Funciones del Asistente de Gerencia para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

4.4. Política de Selección y Reclutamiento del Personal.

Estas políticas se establecen con la finalidad de reclutar y seleccionar el recurso humano, en una forma justa, formal, transparente y sobre todo colaboradores con los requisitos y características que se adecuen al puesto o cargo.

- Todos los postulantes serán sometidos necesariamente y obligatoriamente al proceso de selección técnica.
- Es política de la empresa colocar personal competente en todos sus niveles jerárquicos de la organización.
- El perfil ocupacional del puesto vacante constituye la base técnica sobre la cual se desarrollará la selección. Contiene las funciones del puesto, sus requisitos de instrucción, experiencia y conocimientos, así como las aptitudes y características de personalidad requeridas.
- El proceso selectivo comprenderá el análisis de las calificaciones de los postulantes, la aplicación de pruebas prácticas y entrevistas técnicas, y la verificación de sus condiciones aptitudinales, de personalidad y salud.
- Las plazas o puestos se adjudicarán en estricto cumplimiento al orden de méritos de los postulantes.
- La edad máxima para el ingreso a la empresa, será de: funcionarios y ejecutivos 30 años, personal técnico y auxiliar 25 años.
- El reclutamiento y selección de recursos humanos, se efectuará en un marco de estricta ética.

4.4.1. Fuentes de Reclutamiento de Personal.

Es un conjunto de procedimientos orientado a atraer candidatos potencialmente calificados y capaces de ocupar cargos dentro de la organización. Es en esencia un sistema de información mediante el cual la organización divulga y ofrece al mercado de recursos humanos las oportunidades de empleo que pretende llenar.

El reclutamiento es el proceso de identificar e interesar a candidatos capacitados para llenar una vacante. El proceso de reclutamiento se inicia con la búsqueda y termina cuando se reciben las solicitudes de empleo.

Entre las fuentes de reclutamiento de personal tenemos:

- Colaboradores dentro de la propia empresa.
- Archivos de postulantes.
- Escuelas, Institutos superiores o Universidades.
- Recomendaciones de colaboradores.
- Oficinas de colocación.
- Mercado laboral.
- Otras empresas especializadas.

4.4.2. Medios de Reclutamiento

En la actualidad la globalización obliga a las empresas a ser competitivas al máximo y, por ende, la capacidad productiva y la contratación de los recursos humanos, tanto intelectuales como físicos son esenciales en el ámbito empresarial, es necesario tener al alcance la información respecto a las fuentes de reclutamiento que habrán de proporcionar a los candidatos que por sus características y capacidad podrán desempeñar los puestos vacantes y de nueva creación.

Considerando la problemática que representa el reclutamiento y selección de personal, en esta edición se plantea un análisis de los medios de reclutamiento que son una herramienta indispensable para las empresas.

Concepto y clasificación

Los medios de reclutamiento son las fuentes de las que se vale una organización para enviar un mensaje que interese y atraiga a los candidatos que cubran sus requerimientos de personal.

Los medios para solicitar personal disponible para las empresas en general están clasificados en cuatro grupos, de acuerdo con lo siguiente:

- **Abierto.** Se refiere a la difusión de anuncios a través de radio o televisión, publicación en periódicos o revistas especializadas, volantes, recomendaciones del personal y reclutamiento directo.
- **Selectivo.** Por medio del Servicio Estatal de Empleo, Internet, escuelas especializadas técnicas o profesionales donde los requerimientos de las empresas son más técnicos y de calidad.

-
- **Especializadas en el ámbito ejecutivo.** En esta clasificación participan personal especializado y certificado de puestos similares al requerido de empresas del medio y/o externas

4.4.3. Parte Legal de Contratación de la Empresa

Resaltaremos que para contratar al personal de la empresa nos acogeremos en lo estipulado por la Ley mediante la firma del empleado como del empleador en un Contrato.

El Art. 10 del Código del Trabajo señala las estipulaciones por las cuales el contrato de trabajo debe ceñirse. Para tales efectos, señala que el contrato deberá contener; a lo menos las siguientes cláusulas:

- Lugar y fecha del contrato.
- Individualización de las partes con indicación de la nacionalidad y fechas de ingreso y nacimiento del trabajador;
- Determinación de la naturaleza de los servicios y del lugar o ciudad en que hayan de prestarse;
- Monto, forma y periodo de pago de la remuneración acordada;
- Duración y distribución de la jornada de trabajo, salvo que en la empresa existiere el sistema de trabajo por turno, caso en el cual se estará a lo dispuesto en el reglamento interno;
- Plazo del contrato y;
- Demás pactos que acordaren las partes.

4.5. Herramientas de Control y Desempeño.

4.5.1. Evaluaciones

Provee a la organización un medio para manejar el rendimiento de los empleados a través de la identificación de objetivos críticos para el desempeño para todos los empleados; estos objetivos están ligados a las metas prioritarias de la organización y son revisados dentro de un tiempo específico.

4.5.2. Normas de Conducta

La gerencia deberá aprobar todas las normas de conducta que regirá dentro y fuera de la organización, estas deberán ser respetadas por todos los colaboradores sin excepciones, estas serán:

- Los empleados deberán tener una conducta respetable dentro y fuera de la organización.
- Los empleados deberán precautelar los bienes de la empresa dentro y fuera de la misma.
- Los empleados deberán conocer sus deberes y obligaciones para con la empresa.
- Los empleados no podrán obtener beneficios personales a costa de la organización.
- Los empleados firmaran un certificado de confidencialidad mediante el cuál no podrán divulgar, distribuir y/o facilitar a nadie las transacciones y/o documentación que se realicen en la organización.

4.6. Plan de Capacitación de la Organización.

Para un mejor desempeño, rendimiento y especializaciones de nuestro personal en sus funciones, se dará capacitación a los miembros de la empresa en sus distintas áreas:

Departamentos	Temas
Desarrollo & Calidad Producto	Liderazgo Motivación Planificación estratégica Control de Calidad Administración Recurso Humano
Marketing & Ventas	Liderazgo Motivación Clínicas de Ventas Talleres de Marketing Estratégico Administración Recurso Humano
Secretaria	Atención al cliente Motivación Manejo de documentos y archivos Reformas Ley Impuestos a la Renta Facturación

Tabla N° 19: Plan de Capacitación de la Organización para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.
Elaborado por Jennifer Mutre

CAPITULO V

ANÁLISIS LEGAL, AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1. Aspectos Legales

Solución Escolar Inteligente S.A. se establece su residencia en la ciudad de Guayaquil con el propósito de desarrollo de soluciones para el control escolar. Nuestra empresa será una Sociedad Anónima una vez que tengamos registrado el nombre de nuestra empresa en la superintendencia de compañías, por el código de comercio y civil.

Tipo de Sociedad	Capital Mínimo	No. De Socios
Sociedad Anónima	\$800.00	Mínimo 2.

Tabla N° 20: Tipos de Sociedades Según Superintendencia de Cias.

Requisitos:

La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo

68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las

compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.

La sociedad anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el cupo hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese cupo no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías). Lo expresado para el caso de aportes consistentes en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal para la constitución de la compañía limitada, es válido para la constitución de la anónima.

La documentación es la siguiente:

- Certificación bancaria de la Cuenta de Integración de Capital.
- Tres copias de la Escritura de Constitución de la Compañía.
- Solicitud de Constitución con firma de Abogado Patrocinador.
- Ejemplar del periódico en el cual se publicó el extracto de la escritura.
- Copia del Nombramiento de los Administradores.
- Formulario del RUC lleno y suscrito por el Representante Legal.

5.1.1 Proceso de Constitución y Registro

Los primeros pasos para crear una compañía son: reserva de la denominación, cuenta de integración y contrato social elevado a escritura pública.

-
- El instrumento de constitución de las compañías es 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.
 - De acuerdo con la Ley de Compañías y el instructivo expedido por la indicada Superintendencia, la constitución de una persona jurídica y su domiciliación en el país 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.

La Ley de Compañías regula a todo tipo de sociedades, tanto de nacionales y extranjeras domiciliadas en el país.

- La Ley de Compañías regula también las asociaciones o cuentas de participación y la asociación o compañía accidental. Estas modalidades se rigen por conveniencia de las partes, sin llegar a constituir personalidad jurídica, por lo que no están sujetas a trámites y requisitos de los demás grupos.
- Ese cuerpo legal contempla, además, los procedimientos para los aumentos o disminuciones de capital y otros actos societarios posteriores como transformación, fusión o escisión de compañías, inactividad, disolución, reactivación, liquidación y cancelación de las mismas.

5.1.2 RUC

La empresa se deberá registrar en el SRI (Servicio de Rentas Internas www.sri.gov.ec), para obtener el registro único de Contribuyente. La inscripción debe efectuarse dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades. En el caso de sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica.

5.1.3 Patente Municipal

Para iniciar 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).

Los requisitos a cumplir en el municipio para obtener la patente municipal y el 1.5 mil:

- Tasa única de trámite.
- Formulario "Declaración del Impuesto del 1.5 por mil y Registro de Patente Municipal para personas obligadas a llevar Contabilidad"
- Copia legible de los Estados Financieros del período contable a declarar, con la fe de presentación de la Superintendencia de Compañías o de Bancos, según sea el caso.
- Copia legible de la cédula de identidad y del nombramiento actualizado del Representante Legal.
- Copia legible del R.U.C. actualizado.
- Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos).

- Copia de la Escritura de Constitución (cuando es por primera vez).

5.1.4 Sueldos y Salarios

Los sueldos en las empresas privadas están regidos por el Código de Trabajo, el sueldo básico unificado actual es de \$218.00.

5.1.5 Legislación Laboral

Las relaciones laborales entre empleados y empleadores se realizan por medio de contratos individuales o colectivos. El código del trabajo protege al trabajador en cualquiera de sus instancias, sean estas por el contrato o por la legislación:

- Duración mínima del contrato
- Horarios
- Horas máximas.
- 1% de trabajadores discapacitados.

Las empresas deben repartir el 15% de las utilidades obtenidas y se calculará antes de los impuestos.

La empresa puede optar con realizar los siguientes tipos de contratos:

- Contrato de Sueldo Fijo.- Pagos mensuales en los cargos que la empresa tenga.
- Contrato de Obra Cierta.- Aplicados para determinar un trabajo en un tiempo previamente establecido.

5.2 Análisis Social

La empresa aportará a la economía del país con plazas de trabajos, con personal que demuestre alto nivel de conocimiento y responsabilidad. Siendo una empresa pequeña en sus inicios, nuestro plan es ampliar nuestros servicios que involucrarán nuevos puestos de trabajos.

La empresa al contratar personal, reconoce todos los beneficios de ley que al trabajador le corresponde, cumpliendo con las prestaciones, aportes y retenciones que la ley laboral lo estipula.

5.3 Análisis Ambiental

Nuestra empresa no impacta directamente al medio ambiente; pero, ayudará con las adecuaciones físicas y materiales a minimizar los desperdicios que impactan el ambiente.

- Reciclamiento de papelería
- Basureros, identificando lo reciclado

CAPITULO VI

ANÁLISIS ECONÓMICO

6.1. Inversión en Activos

En la siguiente tabla se muestra la inversión realizada en activos fijos, estos será adquiridos al contado.

En la presente sección se detalla los rubros que se debe incurrir tanto para los tramites de creación de la empresa, como el mobiliario, equipos y capital de trabajo, que formaran y serán parte de la empresa en formación.

Solución Escolar Inteligente S.A. debe invertir inicialmente en los siguientes Activos:

- 1.- Equipos de Computación.
- 2.- Instalaciones.
- 3.- Muebles y Enseres.
- 4.- Equipos de Oficina.
- 5.- Software.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.			
INVERSIÓN EN ACTIVOS			
ACTIVOS FIJOS			
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCION	CANT.	VALOR UNITARIO	TOTAL DE INVERSIÓN
Computador Dual Core 2.50 GHz, 1 GB de RAM, 160 Disco Duro(Areas Administrativas)	5	\$ 550,00	\$ 2.750,00
Computador Dual Core 3.0 GHz, 1 GB de RAM, 320 Disco Duro(Servidor del Aplicativo y Base de datos)	1	\$ 680,00	\$ 680,00
HP PAVILION DV4-1425LA (VD749LA#ABM)(Gerente General)	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
ROUTER C-NET CWR-854V Wireless-G	1	\$ 55,00	\$ 55,00
UPS APOLLO 1060DS 600VA	6	\$ 50,00	\$ 300,00
Impresora Lexmark Multifunción X2470	2	\$ 93,50	\$ 187,00
SWITCH 16 PTO.	1	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			\$ 5.172,00
INSTALACIONES ELECTRICAS Y DATOS			
Línea Telefónica	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Red de datos	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Otros	0	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL INSTALACIONES ELECTRICAS Y DATOS			\$ 460,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio Ejecutivo	1	\$ 280,00	\$ 280,00
Escritorio	6	\$ 70,00	\$ 420,00
Sillas	8	\$ 55,00	\$ 440,00
Sillas Ejecutivas	1	\$ 67,00	\$ 67,00
Sofa Visitas	1	\$ 762,86	\$ 762,86
Archivadores	5	\$ 100,00	\$ 500,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 2.469,86
EQUIPOS DE OFICINA			
Telefono	5	\$ 35,00	175,00
Acondicionador de Aire de 24000 BTU	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Telefax	1	\$ 70,00	\$ 70,00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			\$ 1.095,00
			TOTAL ACTIVOS FIJOS \$ 9.196,86
ACTIVOS INTANGIBLES			
DESCRIPCION	CANT.	VALOR UNITARIO	TOTAL DE INVERSIÓN
Software Administrativo Financiero(Space Point Of Sale + 8 Licencias)	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Microsoft Windows XP Professional	5	\$ 99,91	\$ 499,55
S.O. Windows 2003 server(Servidor)	1	\$ 380,00	\$ 380,00
Base de Sql Server Express 2005(versión gratuita)	1	\$ 0,00	\$ 0,00
Microsoft office 2007 Profesional	6	\$ 126,00	\$ 756,00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			\$ 1.635,55
TOTAL ACTIVOS			\$ 10.832,41

Elaborado por Jennifer Mutre P.

6.2. Gastos de Arranque

Los Gastos de Arranque son los que se van a incurrir en lo referente al alquiler del local donde va funcionar la empresa, gastos relacionados en la constitución de la empresa, tramites municipales y todo lo que vinculado hasta formalizar su funcionamiento.

Los gastos considerados son los que se mencionan a continuación.

- Creación de la empresa
- Arriendo
- Adecuación del local

Para la afiliación de a la Cámara de Comercio, se cancela \$ 724 se cancela \$100 de inscripción y \$156 trimestral para capitales suscritos.

El número patronal es gratuito según información del departamento de historia laboral del IESS.

En el arriendo se incluye un mes de arriendo y un mes de depósito.

En adecuación del local se incluye pintura para el local y mano de obra del maestro pintor.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.

2009			
GASTOS DE ARRANQUE O PREOPERATIVOS			
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
Afiliacion a la camara Inscripción	1	\$100	\$ 100,00
Cuotas de la Càmara de Comercio	4	156	\$ 624,00
Numero patronal	1	0	\$ 0,00
Permiso de funcionamiento del Municipio	1	57	\$ 57,00
Permiso del Cuerpo de Bomberos	1	50	\$ 50,00
Permiso del Ministerio de Salud	1	23	\$ 23,00
SRI	1	0	\$ 0,00
Arriendo anticipado de dos meses, mas uno de deposito	3	400	\$ 1.200,00
Diseño de la Página Web	1	550	\$ 550,00
Registro del Dominio y Hosting	1	40	\$ 40,00
Adecuación de la oficina	1	500	\$ 500,00
Gastos Mano de obra Inicial	3	300	\$ 900,00
Patente IEPI	1	100	\$ 100,00
TOTAL GASTOS DE ARRANQUE			\$ 4.144,00

Elaborado por: Jennifer Mutre P.

6.3. Gastos de Constitución

La inscripción de la superintendencia de Cía. es gratuita, pero se genera una cuenta de integración de capital con un valor de \$ 800 que es depositado en un banco de la localidad, que después será devuelto a la cuenta del cliente, en un plazo de dos meses.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.			
GASTOS DE CONSTITUCION			
DETALLE	CANTIDAD	PVP	TOTAL
Inscripcion a la superintendencia de cias.	1	0,00	0,00
Inscripción al Registro Mercantil	1	250,00	250,00
Honorarios del abogado	1	400,00	400,00
Nombramiento del propietario de la Empresa	1	15,00	15,00
Notario	1	50,00	50,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			\$ 715,00

Elaborado por Jennifer Mutre P.

6.4. Capital de Trabajo

Dentro del Capital de Trabajo, por la razón de funcionamiento se toman los siguientes:

TABLA DE VALORES	
DESCRIPCION	VALOR
Agua Potable	\$ 20,00
Electricidad	\$ 60,00
Telefono (Fijo y Móviles)	\$ 50,00
Internet	\$ 60,00
Dominio & Hosting	
Papelería y Utiles de oficina	\$ 40,00
Publicidad	\$ 150,00
Arriendo de Local	\$ 400,00

En el rubro Arriendo de Local se pagó 1 mes de arriendo (Especificado en gastos de Arranque) por adelantado más 1 mes de depósito.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.				
CAPITAL DE TRABAJO 2009				
Descripción	Octubre	Noviembre	Diciembre	2009
Agua Potable	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 60,00
Electricidad	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 180,00
Teléfono (Fijo y Móviles)	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 150,00
Internet	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 180,00
Dominio & Hosting	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Papelería y Utiles de oficina	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 120,00
Publicidad	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 450,00
Arriendo de Local		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 800,00
TOTALES				\$ 1.940,00

Elaborado por: Jennifer Mutre P.

6.5. Plan de Financiamiento

Son dos inversionistas y cada uno aportará un 22% de la inversión inicial y el 56% restante se financiará en un préstamo bancario realizado al Banco Guayaquil.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.	
PLAN DE FINANCIAMIENTO	

Aporte de Socios		
		%
Prestamo Bancario	\$ 10.000,00	56%
Capital Propio	\$ 8.000,00	44%
Total Aporte Socios	\$ 18.000,00	100%

Accionistas	Valor	Porcentaje
Primer Accionista	\$ 4.000,00	22%
Segundo Accionista	\$ 4.000,00	22%
Prestamo Bancario	\$ 10.000,00	56%
Total Inversión	\$ 18.000,00	100%

Elaborado por Jennifer Mutre P.

6.6. Tabla de Amortización de Deuda

En este tipo de amortización las cuotas son iguales.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.								
FINANCIAMIENTO (PRESTAMO BANCARIO BANCO DE GUAYAQUIL)								
AÑOS	PERIODO	FECHA	PAGO MENSUAL	AMORTIZACIÓN DE CAPITAL	INTERES SOBRE SALDO	SALDO	PRESTAMO BANCARIO	
2010						\$10.000,00	CAPITAL	\$10.000,00
	1	31-ene	-366,56	208,23	158,33	9.791,77	Interes %	0,19
	2	28-feb	-366,56	211,52	155,04	9.580,25	PLAZO	36
	3	30-mar	-366,56	214,87	151,69	9.365,38		
	4	29-abr	-366,56	218,28	148,29	9.147,10		

	5	30-may	-366,56	221,73	144,83	8.925,37	
	6	29-jun	-366,56	225,24	141,32	8.700,13	
	7	30-jul	-366,56	228,81	137,75	8.471,32	
	8	30-ago	-366,56	232,43	134,13	8.238,89	
	9	29-sep	-366,56	236,11	130,45	8.002,78	
	10	30-oct	-366,56	239,85	126,71	7.762,93	
	11	29-nov	-366,56	243,65	122,91	7.519,28	
	12	30-dic	-366,56	247,50	119,06	7.271,78	
				-4.398,72	2.728,22	1.670,50	
	2011	13	30-ene	-366,56	251,42	115,14	7.020,35
		14	27-feb	-366,56	255,40	111,16	6.764,95
		15	30-mar	-366,56	259,45	107,11	6.505,50
16		29-abr	-366,56	263,56	103,00	6.241,94	
17		30-may	-366,56	267,73	98,83	5.974,21	
18		29-jun	-366,56	271,97	94,59	5.702,25	
19		30-jul	-366,56	276,27	90,29	5.425,97	
20		30-ago	-366,56	280,65	85,91	5.145,32	
21		29-sep	-366,56	285,09	81,47	4.860,23	
22		30-oct	-366,56	289,61	76,95	4.570,62	
23		29-nov	-366,56	294,19	72,37	4.276,43	
24		30-dic	-366,56	298,85		3.977,58	

					67,71	
			-8.797,44	3.294,20	1.104,53	
2012	25	30-ene	-366,56	303,58	62,98	3.674,00
	26	27-feb	-366,56	308,39	58,17	3.365,61
	27	30-mar	-366,56	313,27	53,29	3.052,34
	28	29-abr	-366,56	318,23	48,33	2.734,11
	29	30-may	-366,56	323,27	43,29	2.410,84
	30	29-jun	-366,56	328,39	38,17	2.082,45
	31	30-jul	-366,56	333,59	32,97	1.748,86
	32	30-ago	-366,56	338,87	27,69	1.409,99
	33	29-sep	-366,56	344,24	22,32	1.065,75
	34	30-oct	-366,56	349,69	16,87	716,07
	35	29-nov	-366,56	355,22	11,34	360,85
	36	30-dic	-366,56	360,85	5,71	0,00
			-	3.977,58	421,14	
			13.196,17			

Elaborado por Jennifer Mutre P.

6.7. Presupuesto de Ingresos – Ventas

6.7.1 Proyección Mensual-Año Uno

Para hacer la proyección de las ventas se ha estimado el porcentaje de posible tendencia de incremento de instituciones educativas de nivel primario y medio; tomando como base los datos estadísticos de Sistema Educativo del Censo Nacional de Instituciones Educativas del Ministerio de Educación del Ecuador

periodo 2008-2009 y 2009-2010. Esta posible tendencia oscila en el 7,32% de incremento de las instituciones que existen por nivel educativo y sostenimiento. Tomando para la empresa "Solución Escolar Inteligente" el 4% como demanda potencial.

**Desgloce de Costos del
Aplicativo Básico**

Aplicativo Web	\$ 696,60
Instalación del Aplicativo	\$ 21,40
Costo Aplicativo Web	\$ 718,00

PVP Aplicativo Web	\$ 718,00
PVP Aplicativo Web	\$ 1.225,00
PVP Aplicativo Web	\$ 1.635,00
Servicio Soporte Técnico	\$ 80,00
Servicio Asesoramiento Profesional	\$ 80,00

**Desgloce de Costos
del Aplicativo
Estándar**

Aplicativo Web	\$ 1.200,00
Instalación del Aplicativo	\$ 25,00
Costo Aplicativo Web	\$ 1.225,00

**Desgloce de Costos
del Aplicativo
Profesional**

Aplicativo Web	\$ 1.600,00
Instalación del Aplicativo	\$ 35,00
Costo Aplicativo Web	\$ 1.635,00

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.
PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS MENSUAL

Producto	Ingresos por Ventas Proyección mensual		Diario Control v. Básica										SUB
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Octubre	Nov.	Dic.	TOTAL
Meses													
Cantidad	3	3	3	5	3	3	2	3	3	3	3	4	38
Precio Unitario \$	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	\$718,00	
Total producto	\$ 2.154,00	\$ 2.154,00	\$ 2.154,00	\$ 3.590,00	\$ 2.154,00	\$ 2.154,00	\$ 1.436,00	\$ 2.154,00	\$ 2.154,00	\$ 2.154,00	\$ 2.154,00	\$ 2.872,00	\$ 27.284

Producto	Ingresos por Ventas Proyección mensual		Diario Control v. Standard										SUB
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Octubre	Nov.	Dic.	TOTAL
Meses													
Cantidad	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	26
Precio Unitario \$	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	\$1.225,00	
Total producto	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 3.675,00	\$ 2.450,00	\$ 2.450,00	\$ 3.675,00	\$ 31.850

Producto	Ingresos por Ventas Proyección mensual		Diario Control v. Profesional										SUB
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Octubre	Nov.	Dic.	TOTAL
Meses													
Cantidad	-	1	-	1	1	-	1	1	1	1	1	-	8
Precio Unitario \$	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	\$1.635,00	
Total producto	\$ 0,00	\$ 1.635,00	\$ 0,00	\$ 1.635,00	\$ 1.635,00	\$ 0,00	\$ 1.635,00	\$ 1.635,00	\$ 1.635,00	\$ 1.635,00	\$ 1.635,00	\$ 0,00	\$ 13.080

Servicio Técnico	Ingresos por Ventas		Servicio Mantenimiento										SUB
	Proyección mensual		Aplicaciones										
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Octubre	Nov.	Dic.	TOTAL
Cantidad	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	17
Precio Unitario \$	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	
Total S. Técnico \$	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 1.360

Servicio Asesoramiento Profesional	Ingresos por Ventas		Servicio Asesoramiento Profesional					el asesoramiento alineado al negociop						SUB
	Proyección mensual		Profesional											
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Octubre	Nov.	Dic.	TOTAL	
Cantidad	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	17	
Precio Unitario \$	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00		
Total S. Asesoramiento \$	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 160,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 1.360	

Elaborado por Jennifer Mutre P.

6.7.2. Proyección Anualizada

Las ventas están proyectadas al aplicativo web Diario Control v1.0; al servicio de soporte técnico y; servicio de asesoramiento profesional; todos con un incremento anual de 4%.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.					
PRESUPUESTO DE INGRESO POR VENTAS ANUAL					

Años	2010	2011	2012	2013	2014
Diario Control v. Básica	\$ 27.284,00	\$ 28.375,36	\$ 29.510,37	\$ 30.690,79	\$ 31.918,42
Diario Control v. Standard	\$ 31.850,00	\$ 33.124,00	\$ 34.448,96	\$ 35.826,92	\$ 37.260,00
Diario Control v. Profesional	\$ 13.080,00	\$ 13.603,20	\$ 14.147,33	\$ 14.713,22	\$ 15.301,75
Servicio soporte técnico	\$ 1.360,00	\$ 1.414,40	\$ 1.470,98	\$ 1.529,82	\$ 1.591,01
Servicio asesoramiento profesional	\$ 1.360,00	\$ 1.414,40	\$ 1.470,98	\$ 1.529,82	\$ 1.591,01
TOTALES	\$ 74.934,00	\$ 77.931,36	\$ 81.048,61	\$ 84.290,56	\$ 87.662,18
		4,0%	4,0%	4,0%	4,0%

UNIDADES COMERCIALIZADAS X AÑO					
Años	2010	2011	2012	2013	2014
Diario Control v. Básica	38	40	41	43	44
Diario Control v. Standard	26	27	28	29	30
Diario Control v. Profesional	8	8	9	9	9
Servicio soporte técnico	17	18	18	19	20
Servicio asesoramiento profesional	17	18	18	19	20
TOTALES	106	110	115	119	124
		4,0%	4,0%	4,0%	4,0%

Elaborado por: Jennifer Mutre P.

6.8. Gastos de Sueldos

A continuación observamos la tabla de gastos de sueldos con los beneficios sociales, con un incremento moderado:

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.											
GASTOS DE SUELDOS											
PERSONAL DE PLANTA		2010		2011		2012		2013		2014	
CARGO	CONCEPTO	CANT.	VALOR								
PLANTA											
GERENTE GENERAL	Salario Básico Mensual	1	\$ 450,00	1	\$ 459,00	1	\$ 468,18	1	\$ 477,54	1	\$ 487,09
	Salario Básico Anual		\$ 5.400,00		\$ 5.508,00		\$ 5.618,16		\$ 5.730,52		\$ 5.845,13
	Prestaciones Sociales Anuales		\$ 1.549,10		\$ 2.038,90		\$ 2.079,86		\$ 2.121,46		\$ 2.163,89
	TOTAL		\$ 6.949,10		\$ 7.546,90		\$ 7.698,02		\$ 7.851,98		\$ 8.009,02
ANALISTA/ PROGRAMADOR	Salario Básico Mensual	2	\$ 600,00	2	\$ 612,00	2	\$ 624,24	2	\$ 636,72	2	\$ 649,46
	Salario Básico Anual		\$ 7.200,00		\$ 7.344,00		\$ 7.490,88		\$ 7.640,70		\$ 7.793,51
	Prestaciones Sociales Anuales		\$ 3.985,60		\$ 5.288,82		\$ 5.395,10		\$ 5.503,00		\$ 5.613,06
	TOTAL		\$ 11.185,60		\$ 12.632,82		\$ 12.885,98		\$ 13.143,70		\$ 13.406,57
ASESOR COMERCIAL (Vendedores)	Salario Básico Mensual	2	\$ 436,00	2	\$ 444,72	2	\$ 453,61	2	\$ 462,69	2	\$ 471,94
	Salario Básico Anual		\$ 5.232,00		\$ 5.336,64		\$ 5.443,37		\$ 5.552,24		\$ 5.663,29
	Prestaciones Sociales Anuales		\$ 3.015,38		\$ 3.964,77		\$ 4.044,43		\$ 4.125,31		\$ 4.207,82
	TOTAL		\$ 8.247,38		\$ 9.301,41		\$ 9.487,80		\$ 9.677,55		\$ 9.871,11
SECRETARIA FUNCIONAL (Asistente de Gerencia)	Salario Básico Mensual	1	\$ 280,00	1	\$ 285,60	1	\$ 291,31	1	\$ 297,14	1	\$ 303,08
	Salario Básico Anual		\$ 3.360,00		\$ 3.427,20		\$ 3.495,74		\$ 3.565,66		\$ 3.636,97
	Prestaciones Sociales Anuales		\$ 1.046,24		\$ 1.352,65		\$ 1.379,70		\$ 1.407,42		\$ 1.435,56
	TOTAL		\$ 4.406,24		\$ 4.779,85		\$ 4.875,45		\$ 4.973,08		\$ 5.072,54
SERVICIOS EXTERNO											
CONTADOR	Prestacion de Servicio	1	\$ 200,00	1	\$ 204,00	1	\$ 208,08	1	\$ 212,24	1	\$ 216,49
	Salario Básico Anual		\$ 2.400,00		\$ 2.448,00		\$ 2.496,96		\$ 2.546,90		\$ 2.597,84
	TOTAL		2.400,00		2.448,00		2.496,96		2.546,90		2.597,84
TOTAL SUELDOS			23.592,00	-	24.063,84	-	24.545,12	-	25.036,02	-	25.536,74
TOTAL PRESTACIONES			9.596,32	-	12.645,14	-	12.899,09	-	13.157,19	-	13.420,34
TOTAL SUELDO PERSONAL			21.192,00	-	21.615,84	-	22.048,16	-	22.489,12	-	22.938,90
TOTAL SUELDO PERSONAL SERVICIO			2.400,00	-	2.448,00	-	2.496,96	-	2.546,90	-	2.597,84

Incremento del 2% 1,02

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.												
BENEFICIOS SOCIALES												
		Sueldo basico		\$218		\$222		\$227		\$231		\$236
CARGOS	RUBROS	SUELDO	POCENTAJE	2011	2012	2013	2014	2015				
Gerente General	Aporte Patronal IESS	\$ 450,00	0,1115	\$ 50,18	\$ 459,00	\$ 51,18	\$ 468,18	\$ 52,20	\$ 477,54	\$ 53,25	\$ 487,09	\$ 54,31
	Secap		0,005	\$ 2,25		\$ 2,30		\$ 2,34		\$ 2,39		\$ 2,44
	lece		0,005	\$ 2,25		\$ 2,30		\$ 2,34		\$ 2,39		\$ 2,44
	Décimo tercer sueldo		Ganado mes/12	\$ 37,50		\$ 38,25		\$ 39,02		\$ 39,80		\$ 40,59
	Décimo cuarto sueldo		Sueldo Básico/12	\$ 18,17		\$ 18,53		\$ 18,90		\$ 19,28		\$ 19,66
	Fondos de Reserva		0,0833	\$ 0,00		\$ 38,23		\$ 39,02		\$ 39,80		\$ 40,59
	Vacaciones		Ganado mes/24	\$ 18,75		\$ 19,13		\$ 19,51		\$ 19,90		\$ 20,30
Analista/Programador	Aporte Patronal IESS	\$ 600,00	0,1115	\$ 66,90	\$ 612,00	\$ 68,24	\$ 624,24	\$ 69,60	\$ 636,72	\$ 70,99	\$ 649,46	\$ 72,41
	Secap		0,005	\$ 3,00		\$ 3,06		\$ 3,12		\$ 3,18		\$ 3,25
	lece		0,005	\$ 3,00		\$ 3,06		\$ 3,12		\$ 3,18		\$ 3,25
	Décimo tercer sueldo		Ganado mes/12	\$ 50,00		\$ 51,00		\$ 52,02		\$ 53,06		\$ 54,12
	Décimo cuarto sueldo		Sueldo Básico/12	\$ 18,17		\$ 18,53		\$ 18,90		\$ 19,28		\$ 19,66
	Fondos de Reserva		0,0833	\$ 0,00		\$ 50,98		\$ 52,02		\$ 53,06		\$ 54,12
	Vacaciones		Ganado mes/24	\$ 25,00		\$ 25,50		\$ 26,01		\$ 26,53		\$ 27,06
Asesor Comercial (Vendedores)	Aporte Patronal IESS	\$ 436,00	0,1115	\$ 48,61	\$ 444,72	\$ 49,59	\$ 453,61	\$ 50,58	\$ 462,69	\$ 51,59	\$ 471,94	\$ 52,62
	Secap		0,005	\$ 2,18		\$ 2,22		\$ 2,27		\$ 2,31		\$ 2,36
	lece		0,005	\$ 2,18		\$ 2,22		\$ 2,27		\$ 2,31		\$ 2,36
	Décimo tercer sueldo		Ganado mes/12	\$ 36,33		\$ 37,06		\$ 37,80		\$ 38,56		\$ 39,33
	Décimo cuarto sueldo		Sueldo Básico/12	\$ 18,17		\$ 18,53		\$ 18,90		\$ 19,28		\$ 19,66
	Fondos de Reserva		0,0833	\$ 0,00		\$ 37,05		\$ 37,80		\$ 38,56		\$ 39,33
	Vacaciones		Ganado mes/24	\$ 18,17		\$ 18,53		\$ 18,90		\$ 19,28		\$ 19,66
Secretaria	Aporte Patronal IESS	\$ 280,00	0,1115	\$ 31,22	\$ 285,60	\$ 31,84	\$ 291,31	\$ 32,48	\$ 297,14	\$ 33,13	\$ 303,08	\$ 33,79
	Secap		0,005	\$ 1,40		\$ 1,43		\$ 1,46		\$ 1,49		\$ 1,52
	lece		0,005	\$ 1,40		\$ 1,43		\$ 1,46		\$ 1,49		\$ 1,52
	Décimo tercer sueldo		Ganado mes/12	\$ 23,33		\$ 23,80		\$ 24,28		\$ 24,76		\$ 25,26
	Décimo cuarto sueldo		Sueldo Básico/12	\$ 18,17		\$ 18,53		\$ 18,90		\$ 19,28		\$ 19,66
	Fondos de Reserva		0,0833	\$ 0,00		\$ 23,79		\$ 24,27		\$ 24,76		\$ 25,26
	Vacaciones		Ganado mes/24	\$ 11,67		\$ 11,90		\$ 12,14		\$ 12,38		\$ 12,63

Cargos		TOTALES DE PRESTACIONES SOCIALES				
		2010	2011	2012	2013	2014
Gerente General	Al mes	\$ 129,09	\$ 169,91	\$ 173,32	\$ 176,79	\$ 180,32
	Al año	\$ 1.549,10	\$ 2.038,90	\$ 2.079,86	\$ 2.121,46	\$ 2.163,89
Analista/Programador	Al mes	\$ 166,07	\$ 220,37	\$ 224,80	\$ 229,29	\$ 233,88
	Al año	\$ 3.985,60	\$ 5.288,82	\$ 5.395,10	\$ 5.503,00	\$ 5.613,06
Asesor Comercial (Vendedores)	Al mes	\$ 125,64	\$ 165,20	\$ 168,52	\$ 171,89	\$ 175,33
	Al año	\$ 3.015,38	\$ 3.964,77	\$ 4.044,43	\$ 4.125,31	\$ 4.207,82
Secretaria	Al mes	\$ 87,19	\$ 112,72	\$ 114,98	\$ 117,28	\$ 119,63
	Al año	\$ 1.046,24	\$ 1.352,65	\$ 1.379,70	\$ 1.407,42	\$ 1.435,56

Elaborado por Jennifer Mutre P.

6.9. Depreciaciones y Amortizaciones

Se considera como parte de la implementación, las depreciaciones y amortizaciones de la empresa:

Los equipos de computación se deprecian en un 33% y el software se amortiza de igual manera en un 33% a tres años. Las instalaciones, equipos de oficina se deprecian en un 20% a cinco años. Los muebles y enseres se deprecian en un 10%, y; los gastos de constitución se amortizan también en un 10% a 10 años.

SMART SCHOOL SOLUTIONS S.A.						
DEPRECIACION DE ACTIVOS						

DETALLE	TIEMPO AÑOS	PERIODO	% DEPREC.	INVERSION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3,00	0,00		5172,00		
		1,00	0,33		1724,00	1724,00
		2,00	0,33		1724,00	3448,00
		3,00	0,33		1724,00	5172,00
INSTALACIONES ELECTRICAS Y DATOS	5,00	0,00		460,00		
		1,00	0,20		92,00	92,00
		2,00	0,20		92,00	184,00
		3,00	0,20		92,00	276,00
		4,00	0,20		92,00	368,00
		5,00	0,20		92,00	460,00
MUEBLES Y ENSERES	10,00	0,00		2469,86		
		1,00	0,10		246,99	246,99
		2,00	0,10		246,99	493,97
		3,00	0,10		246,99	740,96
		4,00	0,10		246,99	987,94
		5,00	0,10		246,99	1234,93
		6,00	0,10		246,99	1481,92

		7,00	0,10		246,99	1728,90
		8,00	0,10		246,99	1975,89
		9,00	0,10		246,99	2222,87
		10,00	0,10		246,99	2469,86
EQUIPO DE OFICINA	5,00	0,00		1095,00		
		1,00	0,20		219,00	219,00
		2,00	0,20		219,00	438,00
		3,00	0,20		219,00	657,00
		4,00	0,20		219,00	876,00
		5,00	0,20		219,00	1095,00
TOTAL				9196,86	9196,86	

SMART SCHOOL SOLUTIONS S.A.
AMORTIZACIÓN

DETALLE	TIEMPO AÑOS	PERIODO	% AMORT.	INVERSION	AMORTIZACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	10,00	0,00		715,00		
		1,00	0,10		71,50	71,50
		2,00	0,10		71,50	143,00
		3,00	0,10		71,50	214,50
		4,00	0,10		71,50	286,00
		5,00	0,10		71,50	357,50
		6,00	0,10		71,50	429,00
		7,00	0,10		71,50	500,50
		8,00	0,10		71,50	572,00
		9,00	0,10		71,50	643,50
10,00	0,10		71,50	715,00		
TOTAL				715,00	715,00	

SOFTWARE	3,00	0,00		1635,55		
		1,00	0,33		545,18	545,18
		2,00	0,33		545,18	1090,37
		3,00	0,33		545,18	1635,55
TOTAL				1635,55	1635,55	

Elaborado por Jennifer Mutre P.

6.10. Presupuesto de Gastos de Operación

Los gastos de operación están compuestos por arriendo, servicios públicos, impuestos locales, gastos legales de constitución, bomberos, registro mercantil, depreciación de equipos y amortización.

Estos gastos operativos son aquellos que nos permiten funcionar mensualmente en la empresa, se ha considerado un incremento desde el segundo año:

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.
GASTOS OPERATIVOS

CONCEPTO	MENSUAL												ANUAL				
	Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	2010	2011	2012	2013	2014
Electricidad	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 741,60	\$ 763,85	\$ 786,76	\$ 810,37
Internet, Dominio y Hosting	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 741,60	\$ 763,85	\$ 786,76	\$ 810,37
Publicidad	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.854,00	\$ 1.909,62	\$ 1.966,91	\$ 2.025,92
Papelería y Útiles de oficina	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 494,40	\$ 509,23	\$ 524,51	\$ 540,24
Camara de comercio			\$ 207,50			\$ 207,50			\$ 207,50			\$ 207,50	\$ 830,00	\$ 913,00	\$ 1.004,30	\$ 1.104,73	\$ 1.215,20
Municipio		\$ 624,00											\$ 624,00	\$ 686,40	\$ 755,04	\$ 830,54	\$ 913,60
Cuerpo de bomberos		\$ 0,00											\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Agua Potable	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 247,20	\$ 254,62	\$ 254,62	\$ 262,25
Arriendo de local	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.344,00	\$ 5.092,32	\$ 5.245,09	\$ 5.402,44
Teléfono (Fijo y Móviles)	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
Sueldo del personal	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 1.366,00	\$ 23.592,00	\$ 24.299,76	\$ 25.028,75	\$ 25.779,62	\$ 26.553,00
Prestaciones del personal	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 799,69	\$ 3.596,32	\$ 3.884,21	\$ 4.180,73	\$ 4.486,15	\$ 4.800,74
													\$ 44.002,32	\$ 45.424,17	\$ 46.898,85	\$ 48.421,33	\$ 50.009,44

1,03 1,03 1,03 1,03

AÑOS	% INCR.
2011	3%
2012	3%
2013	3%
2014	3%
CONCEPTO	% INCR.
Camara de Comercio	10%
Municipio	10%
Cuerpo de bomberos	10%

Elaborado por Jennifer Mutre P

6.11. Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas

Los gastos de ventas son aquellos que impactan directamente a la gestión del negocio, siendo el salario y la comisión del vendedor respectivamente los valores más altos en la tabla:

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.					
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS					
DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013	2014
Publicidad	\$ 450,00	\$ 463,50	\$ 477,41	\$ 491,73	\$ 506,48
Comision del Vendedor	\$ 14.187,68	\$ 14.755,19	\$ 15.345,39	\$ 15.959,21	\$ 16.597,58
Salario Asesor Comercial	\$ 5.232,00	\$ 5.336,64	\$ 5.443,37	\$ 5.552,24	\$ 5.663,29
Prestacion Asesor Comercial	\$ 3.015,38	\$ 3.964,77	\$ 4.044,43	\$ 4.125,31	\$ 4.207,82
TOTALES	\$ 22.885,06	\$ 24.520,09	\$ 25.310,60	\$ 26.128,49	\$ 26.975,16

AÑOS a incrementar	INCREMENTO PUBLICIDAD
2011	3%
2012	3%
2013	3%
2014	3%

Elaborado por Jennifer Mutre P.

CAPITULO VII

ANÁLISIS FINANCIERO

7.1. Flujo de Caja 2010 Mensual

SOLUCIÓN ESCOLAR INTELIGENTE S.A.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y DESEMBOLSOS DESDE: 2010 HASTA 2014

CONCEPTO	Inicial	M E S E S DESDE ENERO A DICIEMBRE DEL 2010											
	2009	Ene.	Feb.	Mar.	Abril	Mayo	Juni o	Julio	Ag.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
Capital de Trabajo	-\$ 1.940,00												
Inversión en Activos Fijos	-\$ 9.196,86												
Gastos de arranque	-\$ 4.144,00												
Gastos de Constitución	-\$ 715,00												
Software	-\$ 1.635,55												
TOTAL INVERSIÓN	-\$ 17.631,41												

INGRESOS													
Ingresos por ventas		\$ 2.474,00	\$ 2.314,00	\$ 2.474,00	\$ 3.750,00	\$ 2.474,00	\$ 2.394,00	\$ 1.676,00	\$ 2.314,00	\$ 2.394,00	\$ 2.394,00	\$ 2.314,00	\$ 3.032,00
TOTAL INGRESOS		\$ 2.474,00	\$ 2.314,00	\$ 2.474,00	\$ 3.750,00	\$ 2.474,00	\$ 2.394,00	\$ 1.676,00	\$ 2.314,00	\$ 2.394,00	\$ 2.394,00	\$ 2.314,00	\$ 3.032,00

Elaborado por Jennifer Mutre P.

7.2. Flujo de Caja Anualizado

SOLUCIÓN ESCOLAR INTELIGENTE S.A.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y DESEMBOLSOS DESDE: 2010 HASTA 2014

CONCEPTO	Inicial	AÑOS				
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Capital de Trabajo	-\$ 1.940,00					
Inversión en Activos Fijos	-\$ 9.196,86					
Gastos de arranque	-\$ 4.144,00					
Gastos de Constitución	-\$ 715,00					
Software	-\$ 1.635,55					
TOTAL INVERSIÓN	-\$ 17.631,41					

INGRESOS						
Ingresos por ventas		\$ 74.934,00	\$ 77.931,36	\$ 81.048,61	\$ 84.290,56	\$ 87.662,18
TOTAL INGRESOS		\$ 74.934,00	\$ 77.931,36	\$ 81.048,61	\$ 84.290,56	\$ 87.662,18
			4,0%	4,0%	4,0%	4,0%

EGRESOS						
COSTO VARIABLE O DE VENTA						
Comisión del vendedor (4% de ventas de cada ítem)		14.187,68	14.755,19	15.345,39	\$ 15.959,21	\$ 16.597,58
Movilización y transporte		\$ 813,20	\$ 829,46	\$ 846,05	\$ 862,97	\$ 880,23
TOTAL COSTO VARIABLES		\$ 15.000,88	\$ 15.584,65	\$ 16.191,45	\$ 16.822,18	\$ 17.477,81
COSTOS FIJOS						
COSTOS OPERATIVOS						
Electricidad		\$ 720,00	\$ 741,60	\$ 763,85	\$ 786,76	\$ 810,37
Internet, Dominio y Hosting		\$ 720,00	\$ 741,60	\$ 763,85	\$ 786,76	\$ 810,37
Publicidad		\$ 1.800,00	\$ 1.854,00	\$ 1.909,62	\$ 1.966,91	\$ 2.025,92
Papelería y Útiles de oficina		\$ 480,00	\$ 494,40	\$ 509,23	\$ 524,51	\$ 540,24
Agua Potable		\$ 240,00	\$ 247,20	\$ 254,62	\$ 254,62	\$ 262,25
Arriendo de Local		\$ 4.800,00	\$ 4.944,00	\$ 5.092,32	\$ 5.245,09	\$ 5.402,44
Teléfono (Fijo y Móviles)		\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
Permisos y alcuotas		\$ 1.454,00	\$ 1.599,40	\$ 1.759,34	\$ 1.935,27	\$ 2.128,80
Capacitación del Personal		\$ 680,00	\$ 714,00	\$ 735,42	\$ 757,48	\$ 780,21
TOTAL COSTOS OPERATIVOS		\$ 11.494,00	\$ 11.954,20	\$ 12.424,78	\$ 12.913,04	\$ 13.435,90
COSTOS SUELDOS						
Sueldo Personal Planta		\$ 21.192,00	\$ 21.615,84	\$ 22.048,16	\$ 22.489,12	\$ 22.938,90
Servicios Especializados-Contador		\$ 2.400,00	\$ 2.448,00	\$ 2.496,96	\$ 2.546,90	\$ 2.597,84
TOTAL COSTOS SUELDOS		\$ 23.592,00	\$ 24.063,84	\$ 24.545,12	\$ 25.036,02	\$ 25.536,74
PRESTACIONES SOCIALES						
Prestaciones Personal Planta		\$ 9.596,32	\$ 12.645,14	\$ 12.899,09	\$ 13.157,19	\$ 13.420,34
TOTAL COSTOS DE BENEFICIOS SOCIALES		\$ 9.596,32	\$ 12.645,14	\$ 12.899,09	\$ 13.157,19	\$ 13.420,34

DEPRECIACIÓN						
Instalaciones eléctricas y de datos		\$ 92,00	\$ 92,00	\$ 92,00	\$ 92,00	\$ 92,00
Equipos de computación		\$ 1.724,00	\$ 1.724,00	\$ 1.724,00		
Equipos de oficina		\$ 219,00	\$ 219,00	\$ 219,00	\$ 219,00	\$ 219,00
Muebles de oficina		\$ 246,99	\$ 246,99	\$ 246,99	\$ 246,99	\$ 246,99
TOTAL DEPRECIACIÓN		\$ 2.281,99	\$ 2.281,99	\$ 2.281,99	\$ 557,99	\$ 557,99
AMORTIZACIONES						
Gastos de Constitución		\$ 71,50	\$ 71,50	\$ 71,50	\$ 71,50	\$ 71,50
Software		\$ 545,18	\$ 545,18	\$ 545,18		
TOTAL AMORTIZACIONES		\$ 616,68	\$ 616,68	\$ 616,68	\$ 71,50	\$ 71,50
TOTAL DEPRECIACIONES+AMORTIZACIONES		\$ 2.898,67	\$ 2.898,67	\$ 2.898,67	\$ 629,49	\$ 629,49
Intereses Bancarios		\$ 1.670,50	\$ 1.104,53	\$ 421,14		
TOTAL COSTOS FIJOS		\$ 49.251,49	\$ 52.666,37	\$ 53.188,80	\$ 51.735,74	\$ 53.022,46
TOTAL EGRESOS		\$ 64.252,37	\$ 68.251,03	\$ 69.380,25	\$ 68.557,92	\$ 70.500,28

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 10.681,63	\$ 9.680,33	\$ 11.668,36	\$ 15.732,63	\$ 17.161,90
(-) 15% Utilidad a empleados		\$ 1.602,24	\$ 1.452,05	\$ 1.750,25	\$ 2.359,90	\$ 2.574,29
(-) 21,25% Impuestos a la Renta		\$ 2.269,85	\$ 2.057,07	\$ 2.479,53	\$ 3.343,18	\$ 3.646,90
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	-\$ 17.631,41	\$ 6.809,54	\$ 6.171,21	\$ 7.438,58	\$ 10.029,55	\$ 10.940,71
APORTE DE SOCIOS	\$ 18.000,00					
Adición de la deprec. y amortización		\$ 2.898,67	\$ 2.898,67	\$ 2.898,67	\$ 629,49	\$ 629,49
Préstamo Bancario						
Documento Bancario. Banco	\$ 10.000,00	\$ 2.728,22	\$ 3.294,20	\$ 3.977,58	\$ 0,00	\$ 0,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO o Flujo de caja del año	\$ 368,59	\$ 6.979,99	\$ 5.775,69	\$ 6.359,67	\$ 10.659,04	\$ 11.570,20
SALDO ANTERIOR DE CAJA		\$ 368,59	\$ 7.348,58	\$ 13.124,26	\$ 19.483,93	\$ 30.142,97
SALDO FINAL DE CAJA O FLUJO EFECT AÑO		\$ 7.348,58	\$ 13.124,26	\$ 19.483,93	\$ 30.142,97	\$ 41.713,17

FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$ 17.631,41	\$ 7.348,58	\$ 13.124,26	\$ 19.483,93	\$ 30.142,97	\$ 41.713,17
FLUJO ACUMULADO DE EFECTIVO		-\$ 10.282,83	\$ 2.841,43	\$ 22.325,36	\$ 52.468,33	\$ 94.181,51
SUMA DE FLUJOS FUTUROS DESCONTADOS	\$ 57.813,44	\$ 6.123,81	\$ 9.114,07	\$ 11.275,42	\$ 14.536,54	\$ 16.763,59
ACUMULADO DE FLUJOS FUTUROS		(\$11.507,60)	(\$2.393,53)	\$ 8.881,90	\$ 23.418,44	\$ 40.182,03
V P N	\$ 40.182,03					
T I R	76%					

En este caso las ventas se incrementan en 4% para el escenario esperado

Elaborado por Jennifer Mutre P.

7.3. Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de pérdidas y ganancias refleja el resultado en términos de utilidad percibida para los accionistas durante el tiempo proyectado.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.					
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Cuenta	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas	\$ 74.934,00	\$ 77.931,36	\$ 81.048,61	\$ 84.290,56	\$ 87.662,18
Costo variable o de ventas	\$ 15.000,88	\$ 15.584,65	\$ 16.191,45	\$ 16.822,18	\$ 17.477,81
Utilidad bruta	\$ 59.933,12	\$ 62.346,71	\$ 64.857,17	\$ 67.468,37	\$ 70.184,37
Costo Fijos	\$ 49.251,48	\$ 52.666,37	\$ 53.188,80	\$ 51.735,74	\$ 53.022,46
Utilidad antes de impuestos	\$ 10.681,64	\$ 9.680,33	\$ 11.668,36	\$ 15.732,63	\$ 17.161,90
(-) 15%Trabajadores	\$ 1.602,25	\$ 1.452,05	\$ 1.750,25	\$ 2.359,90	\$ 2.574,29
(-) 21.25 IR	\$ 2.269,85	\$ 2.057,07	\$ 2.479,53	\$ 3.343,18	\$ 3.646,90
Utilidad Neta	\$ 6.809,54	\$ 6.171,21	\$ 7.438,58	\$ 10.029,55	\$ 10.940,71

Elaborado por Jennifer Mutre P.

7.4. Balance General

El Balance General está proyectado a cinco años.

SOLUCION ESCOLAR INTELIGENTE S.A.						
BALANCE GENERAL						
	Balance Inicial	AÑOS				
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVOS						
Activo Corriente						
Caja y Bancos	\$ 368,59	\$ 7.348,58	\$ 13.124,26	\$ 19.483,94	\$ 30.142,98	\$ 41.713,17
Cuentas por Cobrar Clientes						
Total Activo Corriente	\$ 368,59	\$ 7.348,58	\$ 13.124,26	\$ 19.483,94	\$ 30.142,98	\$ 41.713,17
Activo Fijo						
Equipos de computacion	\$ 5.172,00	\$ 5.172,00	\$ 5.172,00	\$ 5.172,00		
Depreciación Acumulada		\$ 1.724,00	\$ 3.448,00	\$ 5.172,00		
Muebles y Enseres	\$ 2.469,86	\$ 2.469,86	\$ 2.469,86	\$ 2.469,86	\$ 2.469,86	\$ 2.469,86
Depreciación Acumulada		\$ 246,99	\$ 493,97	\$ 740,96	\$ 987,94	\$ 1.234,93
Equipos de oficina	\$ 1.095,00	\$ 1.095,00	\$ 1.095,00	\$ 1.095,00	\$ 1.095,00	\$ 1.095,00

Depreciación Acumulada		\$ 219,00	\$ 438,00	\$ 657,00	\$ 876,00	\$ 1.095,00
Instalaciones eléctricas	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00
Depreciación Acumulada		\$ 92,00	\$ 184,00	\$ 276,00	\$ 368,00	\$ 460,00
Total Activos Fijos	\$ 9.196,86	\$ 6.914,87	\$ 4.632,89	\$ 2.350,90	\$ 1.792,92	\$ 1.234,93

Activos diferidos						
Gastos de constitucion	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00	\$ 715,00
Amort. de gastos de constitucion		\$ 71,50	\$ 143,00	\$ 214,50	\$ 286,00	\$ 357,50
Software	\$ 1.635,55	\$ 1.635,55	\$ 1.635,55	\$ 1.635,55		
Amort. de Software		\$ 545,18	\$ 1.090,37	\$ 1.635,55		
Total activo diferidos	\$ 2.350,55	\$ 1.733,87	\$ 1.117,18	\$ 500,50	\$ 429,00	\$ 357,50

TOTAL ACTIVOS	\$ 11.916,00	\$ 15.997,32	\$ 18.874,34	\$ 22.335,34	\$ 32.364,89	\$ 43.305,60
----------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

PASIVO						
Pasivo Circulante						
Salarios y comisiones por pagar						
Deuda bancaria	\$ 10.000,00	\$ 7.271,78	\$ 3.977,58	\$ 0,00		
TOTAL PASIVO	\$ 10.000,00	\$ 7.271,78	\$ 3.977,58	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

CAPITAL						
Capital Comùn	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
Utilidad o Pèrdida	-\$ 16.084,00	\$ 6.809,54	\$ 6.171,21	\$ 7.438,58	10.029,55	10.940,71
Utilidad Retenida		16.084,00	-\$ 9.274,46	-\$ 3.103,24	\$ 4.335,34	14.364,89
TOTAL CAPITAL	\$ 1.916,00	\$ 8.725,54	\$ 14.896,76	\$ 22.335,34	\$ 32.364,89	\$ 43.305,60

TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$ 11.916,00	\$ 15.997,32	\$ 18.874,34	\$ 22.335,34	\$ 32.364,89	\$ 43.305,60
-------------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Elaborado por Jennifer Mutre P.

7.5. Punto de Equilibrio

Los ingresos por venta de aplicativos Internet School Diary serán los siguientes:

FORMULA P.E.\$	
P.E.\$=	$\frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{ventas totales}}}$

FORMULA P.E.%	
P.E.%=	$\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}} \times 100$

FORMULA P.E.U	
P.E.U.=	$\frac{\text{Costos fijos} \times \text{Unidades producidas}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos variables}}$

Elaborado por Jennifer Mutre P.

Punto de equilibrio = \$ 61.578,82 Es decir se debe vender por lo menos esa cantidad para no perder ni ganar.

Punto de equilibrio = Unid. 31 Es decir se debe desarrollar por lo menos esa cantidad para no perder ni ganar.

Punto de equilibrio = % 82,18

7.6. Periodo de Recuperación

PERIODO DE RECUPERACION		
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO
2010 (0)	-\$ 17.631,41	-\$ 17.631,41
2011 (1)	\$6.123,82	(\$ 11.507,59)
2012 (2)	\$9.114,07	(\$ 2.393,52)
2013 (3)	\$11.275,43	\$ 8.881,90
2014 (4)	\$14.536,54	\$ 23.418,45
2015 (5)	\$16.763,59	\$ 40.182,04

Periodo de Recuperación =							
Año anterior a la recuperación total +				<u>Costo no recuperado a principio de año</u>			
				Flujo de efectivo durante el año			
Periodo de Recuperación =	2	+	<u>2.393,52</u>	=			
			11.275,43				
	2	+	0,212277726	=	2 años		
			2,54733271	=	2 meses		
			16,41998123	=	16 días		
Periodo de Recuperación = La inversión se recupera en 2 años, 2 meses,16 días							

Elaborado por Jennifer Mutre P.

CAPITULO VIII

ANÁLISIS DE RIESGO

En todo proyecto es importante determinar los riesgos que tienen, estableciendo su prioridad y su manejo, en nuestro proyecto determinar los riesgos del negocio, así como muestra los riesgos sobre la empresa **Solución Escolar Inteligente S.A.**

8.1. Riesgos de Mercado

Entre los diversos Riesgos podemos enumerar los siguientes:

➤ **Entrada inesperada de un competidor**

De surgir un nuevo competidor en el mercado, podremos ser más competitivos enfocándonos en promociones atractivas y una excelente atención al cliente por ejemplo: proporcionándole servicios agregados o descuentos a nuestros clientes. Considerando que para ese momento estaremos posicionados en el mercado y podremos manejar diferentes tipos de promociones que no afecten mayormente los presupuestos financieros, sin embargo, si esto ocurriera al inicio de nuestro negocio no deberíamos.

➤ **Bajo nivel de ventas**

Si nuestras ventas en el mercado objetivo propuesto no cumplieren lo proyectado, incursionaríamos con nuevos productos y servicios. Para ello, tendremos que realizar los análisis necesarios siendo esta nuestra vía para determinar cuáles serían nuestros posibles clientes.

8.2. Riesgos Económicos

De vernos obligados a realizar ajuste en los precios de nuestros productos debido a la inflación o una posible recesión económica que impacte el mercado objetivo, manejaremos alternativas para demostrar un plus y/o valor agregado a nuestros productos en comparación con otros, promocionaríamos nuestra oferta de productos y servicios de una manera más agresiva.

Riesgos Identificados

CALCULO DEL RIESGO			
Niveles:			
Probabilidad	Baja	Media	Alta
Impacto	Baja	Media	Alta
Plazo	Corto	Medio	Largo

Tabla N° 21: Cálculo del Riesgo

Entre los riesgos económicos identificados podemos mencionar los siguientes:

RIESGOS IDENTIFICADOS				
Riesgos	Probabilidad	Impacto	Plazo	Respuesta- Alternativa
-1- Introducción de Competencia	Media	Alta	Corto	Valor agregado nuestros productos, Nuevos servicios
-2- Baja de Precios	Media	Alta	Corto	Alternativas de migración de nuestros productos a GLP, Innovación
-3-	Media	Media	Medio	Acuerdos de

Fuga de información de estrategias de servicios				confidencialidad con el personal contratado
-4- Incremento de gastos y/o costos no fijados en el presupuesto	Media	Alto	Medio	Incrementar ventas y optimizar los gastos

Tabla N° 22: Riesgos Identificados en el Cálculo del Riesgo para Solución Escolar Inteligente S.A.

8.3. Plan de Contingencia

Para este punto tendremos:

RIESGO	GRADO PELIGROSIDAD	PLAN DE CONTINGENCIA
1	Riesgo Importante	La atención cordial por parte de nuestro personal hará que nuestros clientes regresen a nuestro local.
2	Riesgo Importante	Buscar software base y de desarrollo que ahorren costos para la empresa y para el cliente.
3	Riesgo Moderado	Mejorar relación empleador-empleado, selección de personal.
4	Riesgo Moderado	La publicidad mediante revistas, diarios, mailing, etc, para captar más mercado.

Tabla N° 23: Plan de Contingencia para Solución Escolar Inteligente S.A.

CAPITULO IX

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Al realizar el análisis de este proyecto para "Solución Escolar Inteligente S.A", observamos que se logra una tasa de retorno del 76% es decir que los flujos generados del proyecto recuperan la inversión de US\$ 17,631.41.

9.2 Escenario Esperado

Para este escenario; financieramente, los cálculos generan buenas utilidades, la recuperación del capital se obtiene a los 2 años, 2 meses y 16 días aumentando paulatinamente hasta el quinto año.

Esta rentabilidad es del 20% anual que los socios han definido como su tasa mínima de retorno y, por tanto, el proyecto es económicamente factible.

Mostramos a continuación el escenario esperado.

Escenario Esperado	
Incremento Volumen de ventas	4%
Costos Variables	2%
Tasa	20%
VPN	\$40,182.04
TIR	76%

Tabla N°24: Escenario Esperado para Solución Escolar Inteligente S.A.

9.3 Escenario Pesimista

La recuperación del capital se obtiene a los 3 años, 1 meses y 11 días aumentando paulatinamente hasta el quinto año.

Esta rentabilidad es del 20% anual que los socios han definido como su tasa mínima de retorno y, por tanto, el proyecto es económicamente factible.

En este escenario sufrimos un decremento en las ventas de un 10%

Escenario Pesimista	
Incremento Volumen de ventas	4%
Costos Variables	2%
Tasa	20%
VPN	\$20,411.68
TIR	52%

Tabla N° 25: Escenario Pesimista para Solución Escolar Inteligente S.A.

9.4 Escenario Optimista

La recuperación del capital se obtiene a los 1 años, 6 meses y 18 días aumentando paulatinamente hasta el quinto año.

Esta rentabilidad es del 20% anual que los socios han definido como su tasa mínima de retorno y, por tanto, el proyecto es económicamente factible.

En este escenario sufrimos un decremento en las ventas de un 10%

Escenario Optimista	
Incremento Volumen de ventas	4%
Costos Variables	2%
Tasa	20%
VPN	\$73,341.72
TIR	110%

Tabla N°26 ;Escenario Optimista para Solución Escolar Inteligente S.A.

CAPITULO X

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

10.1. Cronograma de Implementación

El presente cronograma de implementación del proyecto se ha elaborado en base al tiempo estimado de trámites de constitución de una empresa, para este caso tres meses aproximadamente; tomando en cuenta la adecuación del local y entrevistas al personal con el que contará "Solución Escolar Inteligente S.A".

		25	✓	☐ Instalación Electricas	34 días	100%	jue 01/10/09	vie 20/11/09		
Diagrama de Gantt				Nombre de tarea	Duración	% trabajo completado	Comienzo	Fin	Predecesoras	Nombres de los recursos
1				☐ Cronograma de Activ. SMART SCHOOL SOLUTIONS S.A.	63 días?	75%	jue 01/10/09	lun 04/01/10		
2	✓			☐ Creación de la Empresa	26 días?	100%	jue 01/10/09	mar 10/11/09		
3	✓			☐ Marco Legal	21 días	100%	jue 01/10/09	vie 30/10/09		
4	✓			Contratación del Abogado	3 días	100%	jue 01/10/09	lun 05/10/09		secretaria
5	✓			Preparación de la Minuta	1 día	100%	mar 06/10/09	mar 06/10/09	4	Abogado
6	✓			Tramites Municipales	10 días	100%	mar 06/10/09	mar 20/10/09	4	Abogado
7	✓			Registro en la Superintendencia de Cia.	8 días	100%	mié 21/10/09	vie 30/10/09	5,6	Abogado
8	✓			☐ Financiamiento	23 días?	100%	mar 06/10/09	mar 10/11/09		
9	✓			Preparación de la Documentación	5 días	100%	mar 06/10/09	mar 13/10/09	4	Gerente General
10	✓			Aprobación del Crédito	15 días	100%	mié 14/10/09	jue 05/11/09	9	Gerente General
11	✓			Transferencia de Fondo	2 días	100%	vie 06/11/09	lun 09/11/09	10	Gerente General
12	✓			☐ Adquisición/Alquiler del Local	23 días?	100%	mar 06/10/09	mar 10/11/09		
13	✓			Preparación del Contrato de Arrendamiento	1 día?	100%	mar 06/10/09	mar 06/10/09	4	Abogado
14	✓			Cancelación de Valores de Arrendamiento	1 día?	100%	mar 10/11/09	mar 10/11/09	13,11	secretaria
15				☐ Instalación de la Empresa	63 días?	58%	jue 01/10/09	lun 04/01/10		
16	✓			☐ Servicios Externos	1 día	100%	mié 11/11/09	mié 11/11/09		
17	✓			Contratación Arquitecto	1 día	100%	mié 11/11/09	mié 11/11/09	14,11	secretaria
18	✓			Contratación Electricista	1 día	100%	mié 11/11/09	mié 11/11/09	14,11	secretaria
19	✓			☐ Instalación de Mobiliario	33 días	100%	jue 01/10/09	jue 19/11/09		
20	✓			Cotización de Mobiliario	3 días	100%	jue 01/10/09	lun 05/10/09		secretaria
21	✓			Seleccionar Proveedor	1 día	100%	mar 06/10/09	mar 06/10/09	20	secretaria
22	✓			Efectuar la Compra	2 días	100%	mié 11/11/09	jue 12/11/09	11,21,14	secretaria
23	✓			Recepción de los Mobiliarios	3 días	100%	vie 13/11/09	mar 17/11/09	22	secretaria
24	✓			Ubicación de acuerdo al Plano Organizativo	2 días	100%	mié 18/11/09	jue 19/11/09	23,17	Arquitecto

Gráfico N° 13: Cronograma de Implementación para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

10.2. Diagrama de Gantt

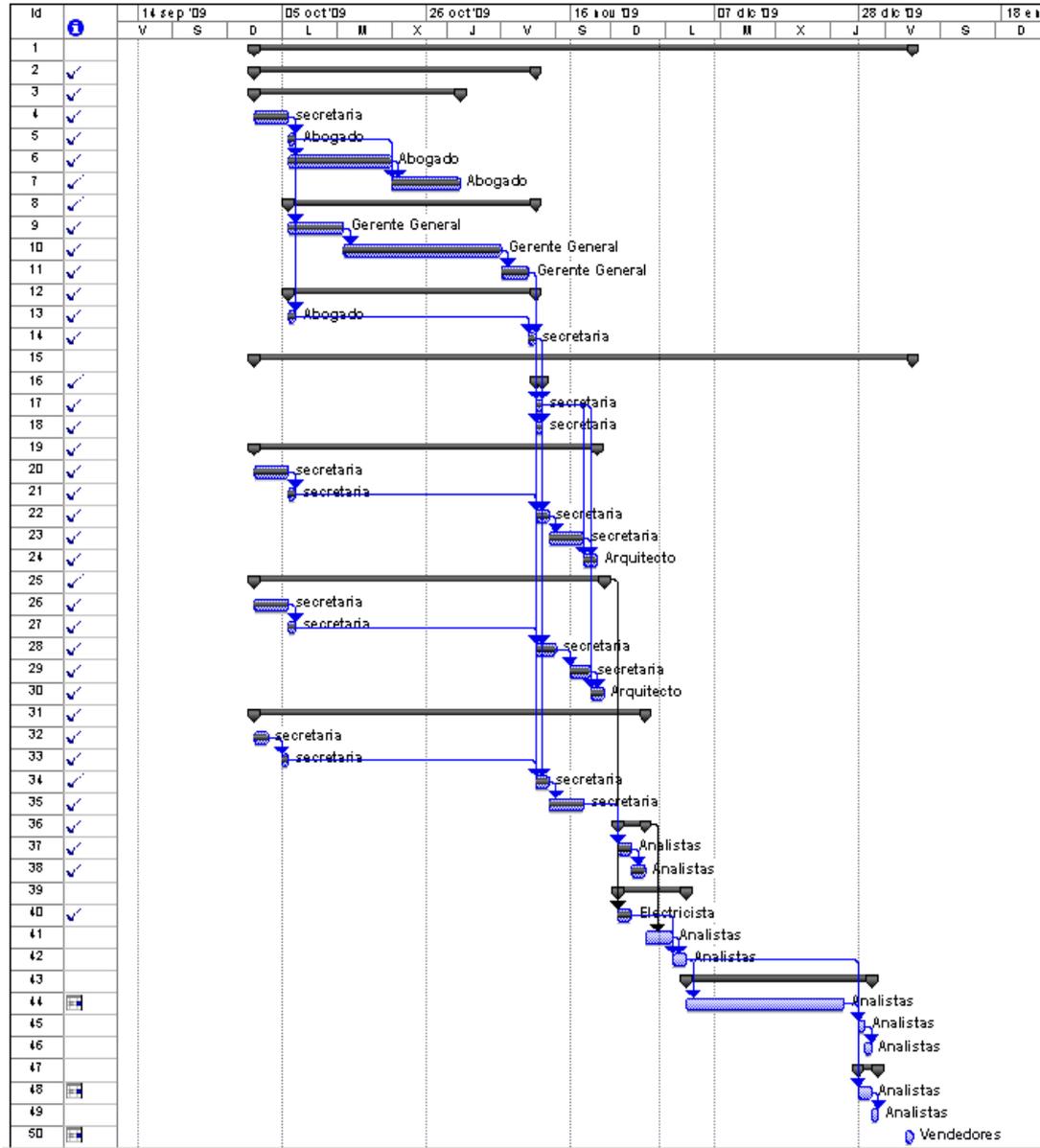


Gráfico N° 14:Diagrama de Gantt para la Empresa Solución Escolar Inteligente S.A.

BIBLIOGRAFIA

- ❖ www.espreso.ec (publicado 10 Marzo 2010)

- ❖ <http://www.clarin.com/diario/2003/01/07/s-02601.htm>

- ❖ <http://www.uxsight.com/product/2795/usb-ultrasonic-sonic-mosquito-pest-repeller-white.html>

- ❖ http://www.msp.gov.ec/dps/guayas/index.php?option=com_content&view=article&id=13&Itemid=44

- ❖ http://es.wikipedia.org/wiki/Cadena_de_valor

- ❖ [www. Google. Es](http://www.Google.Es)

- ❖ <http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>