Control de Tareas Escolares a Domicilio para Alumnos del Segundo al Séptimo Año de Educación Básica Dirigida por un Grupo Selecto y Capacitado de Estudiantes Universitarios de la Ciudad de Guayaquil

Diana Carolina Romero Aguilar
Erika Victoria Mendoza Risco
Maria José Crespo Crespo
Ing. Marco Tulio Mejía
Facultad de Economía y Negocios (FEN)
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 Vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil – Ecuador
dromero@espol.edu.ec
ermendoz@espol.edu.ec
mjcrespo@espol.edu.ec
mmejia@espol.edu.ec

Resumen

Nuestro proyecto está enfocado en determinar si el rendimiento escolar que actualmente se aprecia en las aulas, es el adecuado para el aprendizaje óptimo de los estudiantes, producto de esta necesidad surge la idea de negocio, la misma que tiene como objetivo brindar el servicio que permita mejorar el rendimiento escolar, logrando así padres más satisfechos con el aprendizaje de sus hijos.

Adicionalmente, la gran fuerza laboral en nuestro país, especialmente aquella que inicia con estudios pedagógicos superiores, los cuales se ven interrumpidos por necesidad de empleo seguro, sumado a la falta de experiencia, y las restricciones de tiempo para el debido ritmo de estudio, conlleva a que universitarios tomen trabajos que no aportan en nada de lo que aprenden en las aulas de clase, he ahí donde nuestro proyecto se encamina; otorgar la experiencia necesaria para que dichos estudiantes logren poner en práctica sus conocimientos y adquieran poco a poco el profesionalismo que aspiran.

Este proyecto tiene como objetivo analizar la factibilidad de ofrecer el servicio de control de tareas como negocio, ofreciendo nuevas plazas de trabajo para estudiantes universitarios que permita que desarrollen sus habilidades supervisando las tareas de niños de 6 a 11 años a fin de que mejoren su rendimiento escolar y formen buenos hábitos de estudio.

Palabras Claves: *Control de Tareas, Rendimiento Escolar, Estudiantes Universitarios.*

Abstract

Our project is focused on determining whether school performance that is currently seen in classrooms is appropriate for the students' optimal learning. As a consequence of this need, arises the idea of business, which aims to provide the service that allows improving the school performance, achieving in this way, parents more satisfied with their children's learning.

Additionally, the large workforce in our country, especially the one that starts with higher educational studies, which are interrupted by the need of assured job, in addition to the lack of experience and restrictions of time for the desirable pace of study; lead university students to take jobs that do not contribute in anything they learn in the classrooms. That's where our project is heading, to give the necessary experience in order to obtain that those students achieve to put into practice their knowledge.

This project aims to analyze the feasibility of offering the service of control of homework as a business, providing new working places for university students to enable them to develop their skills through overseeing tasks of children 6 to 11 years, in order them to improve their school performance and support them to develop good study habits.

Keywords: *Control of Homework, School Performance, University Students.*

1. Introducción

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

El hecho de que, tanto padre como madre trabajan para poder brindarles un mejor nivel de vida a sus familias se ve muy reflejado en la mayoría de hogares guayaquileños. El hecho de que no se disponga del tiempo suficiente para controlar las tareas escolares sumado a otros factores conlleva a una realidad muy palpable en el medio como lo es "el bajo rendimiento escolar".

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

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

A efectos de abordar este tema, lo primero que establecimos fue cuál era el servicio a brindarse, su definición y procesos.

Esto se lograría mediante un estudio financiero, técnico y de mercado.

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

2. Estudio de Mercado

Para este estudio de mercado se ha utilizado como fuente principal los resultados obtenidos de encuestas elaboradas a padres de familia con hijos cursando el nivel primario.

A efectos de abordar este tema, lo primero que debemos establecer es cuál es el servicio a brindarse y en ese contexto debemos indicar que el mismo consiste en poner a disposición de los padres de familia, un grupo estrictamente seleccionado y capacitado de estudiantes universitarios de la ciudad de Guayaquil para que guíen y asistan las tareas diarias de sus hijos de nivel primario a domicilio, incentivando en ellos correctos hábitos de estudio y procurando que a largo plazo puedan realizar sus tareas de manera autónoma.

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

2.1. Segmentación del Mercado

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

- La segmentación geográfica determina que el servicio está dirigido para los habitantes de la ciudad de Guayaquil, lo cual representa el 17% de la población total de nuestro país.
- La segmentación demográfica determina que el servicio está dirigido a las familias, pertenecientes al estrato social alto y que se encuentren cursando el nivel primario de estudio.
- La segmentación conductual determina que el servicio está dirigido a los estudiantes de nivel primario de estudio que no pueden desenvolverse de manera autónoma y satisfactoriamente con sus tareas escolares diarias.

Por tanto, se resume que el mercado está conformado por padres de Familia con un nivel socio-económico alto, de la ciudad de Guayaquil, con hijos cursando el nivel primario de estudio, y con problemas de bajo rendimiento escolar y que además deseen que estos reciban un control de tareas escolares diarias a domicilio.

2.2. Análisis y Resultados de Fuentes Primarias

La encuesta fue realizada a 278 personas pertenecientes al segmento del mercado, para lo cual se utilizó el método probabilístico aleatorio simple, el cual asegura la representatividad de la muestra y nos permite inferir de mejor manera los resultados obtenidos.

Su objetivo fue determinar el nivel de aceptación del servicio, el perfil del consumidor, las características del servicio de acuerdo a sus preferencias, etc.

Como resultado de la encuesta se determinó que la aceptación del servicio es muy favorable, dado que un gran porcentaje de padres de familia estarían dispuestos a contratar el servicio con todos los beneficios que se ofrece. Ésta aceptación estaría justificada en caso de que se reconozca que el servicio actualmente recibido proporcionado por ellos mismos o instituciones particulares no es tan bueno, sin embargo, dado que ellos mismos (padres de familia o personas cercanas) son quienes lo realizan, aún desean que alguien los haga por ellos. Adicionalmente, los padres que contratarían el servicio de control de tareas a domicilio son padres que realizan esta labor directamente o a través de familiares que no han pagado o no están acostumbrados a pagar por el servicio y desearían por un buen precio contratar un control de tareas más eficaz y personalizado.

2.3. Análisis de Precios

Siendo éste servicio nuevo para el mercado, no contamos con un precio referencial de la competencia directa. Por ésta razón decidimos proyectar los precios a través del Método Delphi, el cual consiste en estimar los precios a través de consultas a expertos, para éste caso, las instituciones que brindan servicios similares al nuestro. Estas instituciones son la Unidad Educativa Mariscal Sucre y a La Agrupación Politécnica - APOL ya que ambas satisfacen las necesidades de un mercado paralelo al de estudio. Por tanto, se compararon los servicios de dichas instituciones con este proyecto, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1.- Tabla Comparativa de servicios

TABLA COMPARATIVA DE SERVICIOS SIMILARES
(CONSULTA A EXPERTOS/METODO DELPHI)

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

Elaborado por: Las autoras

En ésta tabla se observan varias similitudes con las instituciones en cuestión en la mayoría de las variables citadas, pero el presente proyecto posee una bien marcada ventaja competitiva, la cual es brindar un control de tareas personalizado y a domicilio. Es importante señalar que esta ventaja competitiva que caracteriza al servicio obliga a incurrir en altos costos sobre todo de transporte, haciendo de éste un servicio de tipo exclusivo y de lujo dirigido a familias de nivel socio-económico alto, como ya se mencionó anteriormente.

Como este método tiende a ser subjetivo al momento de determinar un precio clave que será aceptado por el mercado, se realizó un alcance a la encuesta, la misma que determinó que el 69% estaría dispuesto a contratar el servicio pagando $6 dólares por hora y, el 31% restante lo contrataría por precios inferiores. Una vez realizada la ponderación de los resultados obtenidos de la última encuesta se determino el valor mensual a pagar por la contratación del servicio es de $324.00, con un precio por hora de $5,40.

3. Estudio Técnico

En este estudio se explicarán los principales factores que inciden en el proceso de prestación del servicio, los recursos necesarios para su ejecución y control.

3.1. Sectorización de la Ciudad de Guayaquil

Para la prestación del servicio, se ha tratado de abarcar todos los puntos importantes dentro la ciudad de Guayaquil donde se encuentra el mercado potencial. Para esto se ha sectorizado la ciudad en Norte, Centro y Sur, pero dando especialidad prioridad a la zona norte que es la zona que registra el mayor porcentaje de clientes potenciales. De esta manera finalmente se ha concluido sectorizar la ciudad en tres grandes zonas: (A, B y C), siendo la zona A la correspondiente a la parte Noroeste de Guayaquil y que cubre ciudadelas como Ceibos, Kennedy, Urdesa, Bellavista, Miraflores entre otras. La zona B corresponde a la parte Noreste de la ciudad, cubriendo ciudadelas como Garzota, Alborada, FAE, y ciudadelas ubicadas en la Vía Samborondón. Finalmente se encuentra la zona C que corresponde a las partes Centro y Sur de Guayaquil, que cubre ciudadelas exclusivas como lo es el Barrio Centenario en el centro y ciudadelas como la Saiba, los Almendros entre otras en el Sur.

3.2. Turnos de Control y Distribución Vehicular

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

Tabla No. 2.- Turnos de control

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

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

Otro factor determinante para llevar a cabo el control de tareas al domicilio de cada uno de los clientes, es sin duda el medio transporte. Por ser el transporte un factor de gran incidencia en los costos del proyecto, el éxito o fracaso de éste dependerá en gran medida del eficiente y adecuado manejo del medio de transporte. Después de analizar costos entre adquirir vehículos propios y alquilarlos, se concluyó que la opción más conveniente es alquilarlos, sin descartar la posibilidad futura de adquirir vehículos propios por supuesto dependiendo de lo bien que marche el negocio. Para iniciar las actividades se ha decidido contar con 1 vehículo por turno y por zona, por ejemplo: se tendrá 1 vehículo llamado "Alfa" el cual transportará a aquellos controladores que tienen el turno 1 (control de tareas inicia entre las 14h00 y las 14h30) y que pertenezcan a la zona A (ciudadelas ubicadas en el Noroeste de la ciudad), de la misma manera habrá un vehículo "Beta" y un vehículo "Gamma" que tendrán el turno 1 pero para las zonas B y C respectivamente. Siguiendo esa secuencia se contará con tres vehículos más que tendrán esta vez el turno 2 (control de tareas inicia entre las 15h00 y las 15h30) y que se repartirán para las zonas A, B y C respectivamente. El manejo del transporte se ilustra de mejor manera en la siguiente tabla

Tabla No. 3.- Distribución vehicular

CANT.	VEHICULO	TURNO	ZONA	CAPACIDAD POR VEHICULO
1	ALFA	1	A	4
1	BETA	1	B	4
1	GAMMA	1	C	4
1	LANDA	2	A	4
1	DELTA	2	B	4
1	ORION	2	C	4
6				24

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

3.3. Capacidad del Servicio

El servicio ofrecido se proporciona a través de horarios de control; para cada controlado existen cuatro opciones de horarios a elegir, los cuales se acomodan a los horarios de clases diarias de los controlados de tal forma que el padre de familia elegirá la mejor opción para que el niño reciba el control. Como se estableció anteriormente, el primer turno comprende dos horarios de control y se dispone de tres vehículos mínimo para ese turno, uno para cada zona, si cada vehículo tiene la capacidad de transportar cuatro personas a diferentes domicilios, los controladores a transportarse son doce por dicho turno. Como cada turno abarca dos horarios de control, por tener treinta minutos de diferencia, en un mismo vehículo se transportan controladores para ambos horarios. Por tanto, de los cuatro horarios a elegir por los padres de familia, para los dos primeros existe una capacidad de doce controladores repartidos en esos dos horarios dependiendo de cuántos controlados existan por zona y horario. De la misma forma para los dos siguientes horarios de control. El supuesto de que existe un vehículo para cada turno y zona puede variar, ya que si la demanda lo requiere, se contratarían mas vehículos para el mismo turno y zona, de manera que se expande la distribución de controladores para tal sector. En síntesis, la capacidad de nuestro servicio depende directamente de la demanda, ya que si aumenta la demanda de un horario determinado o una zona de destino, se abarcaría dicho sector contratando más vehículos. De la misma forma, de no existir un sector que requiera el servicio en determinado horario, se eliminaría la asignación de un vehículo para dicho turno.

3.4. Proceso Inicial de Actividades

Para comenzar el negocio, se determinaron las actividades principales a realizar identificando primeramente las etapas necesarias para arrancar correctamente con la marcha del negocio, todos estos pasos han sido debidamente determinados mediante consultas con personas que actualmente se desenvuelven en la industria de la educación a infantes; lo cual ayuda a conocer de antemano la importancia de cumplir con lo indicado y considerar que el éxito o fracaso posible del negocio depende de la implementación de cada uno de los procesos intrínsecos que contribuyen para la eficiencia de los resultados.

El siguiente gráfico muestra las primeras actividades a realizar:

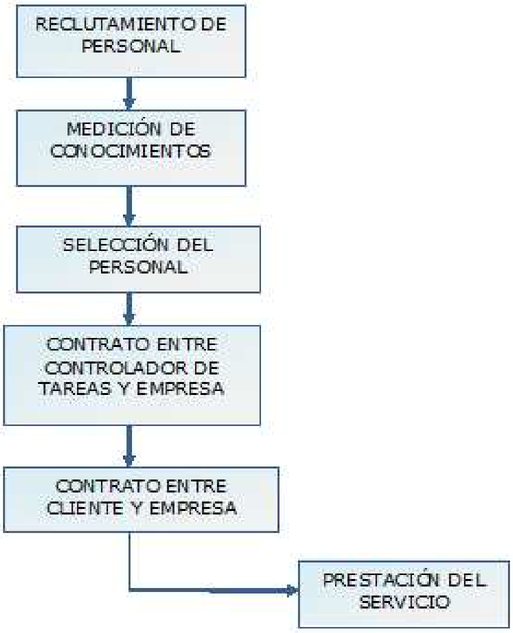

Gráfico No. 1.- Proceso inicial de actividades

Reclutamiento de personal

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

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

Medición de Conocimientos y Destrezas de Postulantes

Los postulantes deberán rendir los siguientes exámenes:

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

Selección de Personal

Una vez que los postulantes han sido evaluados, se procederá con la respectiva calificación y selección luego de la cual, continuarán dentro del proceso, tan solo aquellos que obtuvieren más de setenta y cinco puntos ponderados sobre cien.

Contrato entre Controladores de Tareas y Empresa

El personal seleccionado para iniciar, firmará un contrato a prueba con una duración de tres meses, con opción a renovación por un período de 6 meses a un año, dependiendo de los resultados de la evaluación de su rendimiento. El trabajo de los controladores consistirá en brindar guía y asistencia diaria a domicilio en las tareas escolares de sus clientes. Dentro de los términos del contrato, la empresa proporcionará el servicio de transporte desde las instalaciones de la empresa hasta el domicilio del cliente.

Contrato entre "Empresa y Clientes"

El Cliente podrá acceder a este servicio mediante la siguiente modalidad de contratación: Control de Tareas Mensual, el cual deberá ser pagado por anticipado e incluye 60 horas de asistencia (3 horas por día). En caso de tratarse de dos hermanos, el número de horas diarias se extenderá a cuatro, y se realizará un descuento del 30% en cualquiera de las dos modalidades.

3.5 Prestación del Servicio

Este proceso, se desarrolla una vez que los clientes han decidido contratar nuestro servicio, el cual consta de varias etapas detalladas a continuación:

Requerimiento del Cliente

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

Expediente del Controlado

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

Asignación del Controlador

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

Presentación del Controlador

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

Control Diario

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

- En el chequeo Inicial, se verifica las actividades realizadas en la jornada escolar, se realiza la revisión del diario escolar sumándose las actividades pendientes.
- En el sumario de la sesión, se enumeran y se priorizan las actividades a realizar en la

sesión basado en el chequeo anterior y el grado de dificultad para cada tarea, de forma que se estima el tiempo por actividad.

- Se continúa con la realización de tareas.- Se supervisa la realización de las tareas escolares conforme al plan establecido, asistiendo al alumno de ser necesario y efectuando la explicación respectiva que complementa lo aprendido en clase.
- Se realiza un chequeo final, se realiza una revisión específica de las tareas elaboradas comprobando la correcta aplicación de los conocimientos de la materia.
- Se realiza una evaluación de la comprensión, en la cual se verifica el total o parcial entendimiento del material estudiado y se determina la suficiencia de conocimientos.
- Se finaliza la sesión, terminando las labores asignadas y se puntualizan las actividades pendientes para la siguiente sesión.

Evaluación del Controlador

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

3.6. Estructura Organizacional

La empresa ha determinado funciones para cada una de los principales objetivos del servicio. Las actividades son procesos que contribuyen con la realización óptima de las tareas asignadas, se definió la estructura de la siguiente forma:

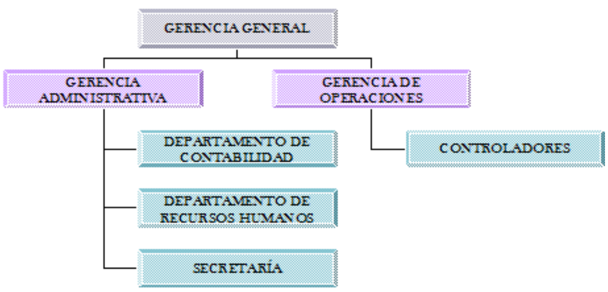

Gráfico No. 2.- Estructura organizacional

Gerencia General y Gerencia Administrativa

En el nivel superior de la organización se contará con el gerente general quien a su vez se desempeñará como gerente administrativo, encargado de supervisar todas las áreas y el funcionamiento del negocio.

Departamento de Contabilidad

En este nivel de la empresa se contará con un contador quien será el encargado de manejar la parte financiera y contable, realizando las declaraciones de impuesto y demás obligaciones de la empresa.

Departamento de Recursos Humanos

Para la contratación de los controladores se estableció un riguroso programa de selección, este departamento será el encargado de todas las actividades relacionadas con las contrataciones del personal principalmente de los estudiantes universitarios quienes aspiren a desempeñarse como controladores. Adicionalmente éste departamento se encargará de la coordinación de capacitaciones para empleados y controladores.

Secretaría

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

Gerencia de Operaciones

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

Controladores

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

4. Estudio Financiero

4.1. Inversión Inicial y Horizonte del Proyecto

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

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

Para poder comenzar con las actividades del negocio se requiere contar con computadoras, muebles de oficina, un local para establecer las instalaciones y una campaña publicitaria por lanzamiento del servicio, por lo que se debe realizar una inversión inicial para compra de dichos equipos.

Para comenzar las actividades, como inversión inicial se requiere adicionalmente el capital de trabajo, el cual comprendido básicamente por los ingresos percibidos en los dos primeros meses, los costos operativos y gastos administrativos relativos a la puesta en marcha del negocio.

4.2. Estimación de Ingresos

Los componentes de la proyección de ingresos son los siguientes:

Número Anual de Clientes

Este dato es calculado multiplicando la respectiva demanda anual por el 2% (porcentaje de mercado demandante que se va a cubrir). De la misma manera es importante señalar que la demanda crece anualmente en un porcentaje del 1.43% conforme lo señalado en la proyección de la demanda del segundo capítulo.

Número de Contratos por Cliente

Este dato es un valor constante, pues gracias al estudio de mercado realizado se determinó que los clientes estarían dispuestos a contratar el servicio de manera mensual, lo cual equivaldría a 12 contratos por año.

Total de contratos por año

Número anual de clientes multiplicado por el número de contratos por cliente.

Precio por Contrato

El precio por contrato también se mantiene fijo ($ 324.00) a lo largo de los 10 años, pues para el análisis, la inflación no es tomada en cuenta.

4.3. Financiamiento

Para poner en marcha el proyecto se ha decidido conseguir un financiamiento externo del 40% de la inversión inicial, obteniendo así un préstamo de $ 19 262.87, pagaderos a 5 años, con una tasa activa anual (9.21%) proporcionada por el Banco Central del Ecuador. De esta manera se realizarán 60 pagos mensuales de $ 48 157.18

Tabla No. 4.- Datos del Préstamo

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

4.4. Estimación de Costos y Gastos

Para estimar estos rubros, se determinaron dos tipos de costos, los operativos y los administrativos, los primeros son los sueldos de los controladores de tareas y el valor por gasto de transporte de cada controlador, los segundos son los gastos fijos que la empresa adquiere independientemente de los contratos que se firmen cada mes. A nivel administrativo se debe incurrir en algunos gastos esenciales para el desarrollo efectivo del negocio.

- Sueldos y salarios
- Arriendo
- Capacitación
- Publicidad
- Servicios Básicos
- Gastos Generales

4.5. Flujo de Caja

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

En el flujo de caja encontramos los ingresos, costos, inversión inicial y todos los rubros para determinar la rentabilidad del proyecto.

Como resultado de la evaluación se determinó que la TIR es menor a la TMAR por lo tanto, se rechaza el proyecto. El VAN es negativo, lo que indica que el proyecto renta una cantidad de dinero remanente negativa por sobre lo exigido. Por tanto, se rechaza el proyecto.

4.6. Análisis de Riesgo

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

Mediante el análisis de riesgo y de pronóstico, se determinó la probabilidad de percibir un valor actual neto determinado. El pronóstico derivado del flujo de caja, realizando interacciones con las variables precio y cantidad demandada, muestra que existe un 46,63% de probabilidad que el VAN resulte negativo, es decir el proyecto no sea rentable. Este análisis nos indica que el proyecto es bastante riesgoso, una estrategia efectiva de gestión de riesgo ayudaría a mitigar sus efectos. Sin embargo, se necesitan más condiciones a favor de la empresa para obtener un menor riesgo que permita poner en marcha el negocio con mayores probabilidades de éxito.

Conclusiones

- El servicio de control de tareas escolares a domicilio se desarrolla dentro de un mercado demandante latente, es decir un mercado existente pero que no se encuentra satisfecho aún.

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

Recomendaciones

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

Referencias

[1] LEMUS L. (1984) Evaluación del Rendimiento Escolar, Argentina, Editorial KAPELUSZ S.A.

[2] ANDRADE T. (1990) Conceptualización de Educación en Población, Ecuador, Proyecto ECU/86/PO1

[3] Marcela Arturo Avendaño / Profesora de Educación Diferencial con mención en Trastornos de Aprendizaje - U.M.C.E.

[4] DE ZUBIRÍA, J. (2000) Los modelos pedagógicos, Ecuador. Arca editores

[5] Unión de Cooperativas de Taxis del Guayas

[6] Portal Gestiopolis, Marketing Estratégico, Autor: Jáuregui Alejandro, publicado en octubre del 2001.

[7] Tesis "Aspectos de la Personalidad y Rendimiento Académico", Comisión de la Misión Educativa, México.

Ing. Marco Tulio Mejía
Director