

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA APP PARA LA  
ASESORÍA DE TAREAS ACADÉMICAS PARA ESTUDIANTES Y PADRES DE LA  
LOCALIDAD DE CHAPINERO

OLIVA ACUÑA RAMIREZ  
ELIANA PATIÑO RODRIGUEZ

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA FINANCIERA  
BOGOTÁ, COLOMBIA  
AÑO 2018

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA APP PARA LA  
ASESORÍA DE TAREAS ACADÉMICAS PARA ESTUDIANTES Y PADRES DE LA  
LOCALIDAD DE CHAPINERO.

OLIVA ACUÑA RAMIREZ

ELIANA PATIÑO RODRIGUEZ

Director: PABLO EMILIO LUNA GUTIERREZ

Especialización Gerencia Financiera

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA FINANCIERA

BOGOTÁ, COLOMBIA

AÑO 2018

## DEDICATORIA

*Es de gran satisfacción culminar una etapa más de mi vida, cumplir uno de mis sueños y ver el fruto de un gran esfuerzo, es por ello que quiero agradecer primero que todo a Dios por ser siempre mi guía, a mi padre por su gran amor y apoyo incondicional, a mi esposo y a mi hija por su paciencia, a los docentes quienes con sus conocimientos, orientación y comprensión fueron de gran ayuda para desarrollar nuestro proyecto a satisfacción, también quiero felicitar a mi compañera de estudio Eliana Patiño por una meta y un sueño más alcanzado, y hoy, que finaliza una etapa importante de nuestra vida, quiero que no sea una despedida, sino el comienzo de una gran amistad.*

*Oliva Acuña Ramírez*

*Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi especialización, por la fortaleza en los momentos de debilidad, por brindarme una oportunidad de aprendizaje, también agradezco a mis padres Jorge y Esneda, por el apoyo en todo momento, a mi hermana Yasmin, por ser parte de mi vida representando la unidad familiar, a mi Hija Laura Sofía por ser mi faro y creer en mí, a mi compañera y amiga de especialización Oliva Acuña por confiar y creer en mí y haber hecho de esta etapa de mi vida agradable y de aprendizaje, a los docentes por compartir su tiempo y conocimiento.*

*Eliana Patiño Rodríguez*

## **AGRADECIMIENTOS**

Nuestro eterno agradecimiento a Dios y a nuestras familias por la comprensión, confianza, perseverancia y apoyo incondicional para ayudar a conseguir el propósito de realizar este post grado.

A los tutores de la universidad Uniminuto, por el acompañamiento y asesoría que nos brindaron para poder sacar adelante este proyecto de grado.

Gracias a la vida por este nuevos triunfo y gracias a todas las personas que nos apoyaron y creyeron en nosotras para la realización de este proyecto.

## Contenido

Resumen.....	1
INTRODUCCIÓN .....	2
1. PROBLEMA.....	4
1.1. Descripción del problema.....	4
1.2. Formulación del problema.....	4
2. Objetivos .....	8
2.1. Objetivo General. ....	8
2.2. Objetivos Específicos.....	8
3. Justificación .....	9
4. Marco de Referencia.....	10
4.1. Marco Legal.....	10
4.2. Marco Investigativo .....	11
4.3. Marco Teórico.....	14
5. Metodología.....	15
5.1. Enfoque y alcance de la investigación .....	15
5.2. Cuadro resumen de objetivos, actividades, herramientas y población .....	15
5.3. Descripción diseño metodológico para el logro de objetivos .....	16
5.3.1. Tipo de Investigación .....	16

5.3.2. Instrumento.....	17
5.3.3. Encuesta .....	18
5.3.4. Población y Muestra .....	18
5.3.5. Competencia.....	19
5.3.6. Tamaño y Mercado .....	20
5.3.7. Mercado Objetivo .....	20
5.3.8. Concentración de la demanda .....	20
5.3.9. Localización .....	21
6. RESULTADOS.....	24
6.1. Misión .....	24
6.2. Visión .....	24
6.3. Objetivos organizacionales .....	24
6.4. Principios y valores.....	25
6.5. Producto / Servicio .....	26
6.6. Atributos .....	26
6.7. Razón Social .....	26
6.8. Logo .....	26
6.9. Resultados de la encuesta. ....	27
6.10. Organismos de apoyo .....	29
6.11. Organigrama.....	30
6.12. Disponibilidad de los recursos humanos necesarios.....	31

6.13. Constitución de la empresa: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) .....	31
6.14. Contexto social y económico. ....	32
6.15. Estrategia de producto .....	33
6.16. Estrategia de precio. ....	33
6.17. Descripción del Proceso Productivo .....	34
6.18. Evaluación financiera: Inversión Inicial.....	34
6.19. Indicadores Financieros .....	37
7. CONCLUSIONES.....	39
8. RECOMENDACIONES .....	41
9. Referencias Bibliográficas .....	42
ANEXO A .....	44

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Modelo CANVAS para la APP .....	15
Tabla 2. Competencia .....	19
Tabla 3. Ilustración población escolar de 3 a 16 años .....	21
Tabla 4. Investigación de Educación Formal .....	33
Tabla 5. Inversión .....	35
Tabla 6. Costos del diseño .....	35
Tabla 7. Ventas Proyectadas .....	36
Tabla 8. Supuesto del proyecto.....	36
Tabla 9. Evaluación financiera .....	37
Tabla 10. Flujo de caja .....	38

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Localidad Chapinero .....	22
Figura 2. Distribución de la población en edad escolar por localidades en Bogotá ra 2016	22
Figura 3. Logo de la Marca .....	26
Figura 4. Información demográfica.....	27
Figura 5. Le gustaría un servicio de asesorías Online .....	28
Figura 6. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una APP.....	29
Figura 7. Organigrama de la empresa .....	30
Figura 8. Secuencia del proceso de atención .....	34

## Resumen

Este proyecto explica el diseño e implementación de una aplicación móvil destinada a efectuar asesorías académicas virtuales, para este propósito se determinó la viabilidad de la misma, se evaluaron diferentes perspectivas del negocio, el análisis de los aspectos técnicos necesarios para atender el mercado identificado en las diferentes áreas de educación básica como matemáticas, sociales, geografía, ciencias, etc, teniendo en cuenta la definición de los asuntos administrativos involucrados en la operación de la empresa, el análisis del proyecto desde el punto de vista financiero y su evaluación general.

La idea de negocio fue fundamentada con base en la necesidad de los padres de familia que buscan apoyo en tareas para sus hijos, que por motivos de tiempo, desconocimiento y desplazamiento tengan una herramienta que les facilite el interactuar con un tutor, con el fin de cubrir un vacío que se observa, este proyecto intenta ofrecer una aplicación que permita cubrir una necesidad para los niños y jóvenes en edad escolar.

Dado lo anterior, y con el fin de fundamentar los resultados se realizaron diferentes estudios enfocados en la evaluación del mercado, descripción de características y requisitos principales, de todas tecnologías utilizadas en el desarrollo de la herramienta tanto del lado del cliente, como del lado de nuestra idea de negocio, por otra parte los requerimientos técnicos, responsabilidades, procesos organizacionales y evaluación financiera, determinando que es viable su aplicabilidad dada su operación, valor agregado y rentabilidad frente al mercado.

## INTRODUCCIÓN

Este proyecto tiene como fin realizar un estudio de factibilidad para la creación y el montaje de una aplicación móvil destinada a efectuar asesorías académicas virtuales, para determinar la viabilidad de la misma se evaluaron diferentes perspectivas del negocio, pedagogía académica que son tendencia en el mercado y a las normas emitidas por el ministerio de educación Colombiano, desde la oferta de valor que se ofrecería de alto estándar de calidad, las diferentes estrategias de mercado que se llevarían a cabo, su capacidad operativa, administrativa y financiera.

Ya que se identifica que los estudiantes en su jornada escolar quedan con vacíos o dudas, donde el niño requiere refuerzo o apoyo que los padres, pero por tiempo no pueden apoyar a sus hijos, esto hace que necesite asesoría de un profesor o docente especializado que le brinden acompañamiento después del colegio para mejorar, en diferentes áreas de educación.

Es común que los padres de familia se preocupen por el rendimiento académico de sus hijos, las tareas son cada vez más complejas y extensas, por otra parte las jornadas laborales son largas, los niños salen del colegio pasado el mediodía, siendo difícil ayudar a los niños y jóvenes por la escasez de tiempo para desplazarlos a un lugar determinado para recibir asistencia personalizada.

Juan Manuel Lopera, en el año 2009 se une con su socio fundador Alejandro Sepúlveda, quienes son los fundadores de Aulas AMiGAS, desarrollaron la idea con el objetivo de transformar la educación y convertirse en el principal productor de tecnología educativa de América Latina, proponiendo herramientas tecnológicas acordes a las necesidades académicas, potenciando la labor de los docentes y motivando a los estudiantes del siglo XXI. La tecnología, la formación del docente y los recursos digitales, son ejes que se complementan haciendo que el proceso de transformación educativa sea efectivo, ya que no se trata solo de entregar productos, sino que es

necesario que los maestros se formen en temas digitales y garanticen contenidos interactivos para innovar en las clases. (PORTAFOLIO, 2016).

El auge de los servicios que se proveen hoy en día en Internet, el avance tecnológico e innovación, la tendencia hacia dispositivos, junto con la necesidad de acceso a la información en cualquier momento, son los factores determinantes para la creación de nuevas tecnologías y servicios que nos ayuden a mejorar nuestra calidad de vida, por medio del acceso al Internet desde cualquier tipo de dispositivos incluyendo a los teléfonos celulares, los SmartPohones y las tablets PC.

La APP se enfoca en alumnos de colegios y Universidades ubicados en la zona de Chapinero de Bogotá que requieren refuerzo de sus tareas en diferentes áreas como matemáticas, física, química, ciencias, sociales, geografías e inglés, entre otras.

Con el apoyo de docentes debidamente certificados luego de pasar por un estricto filtro, con el fin de brindar la mejor asesoría académica donde el niño o adolescente, selecciona la mataría o temática que requiere asesoría, cuando necesita tomar clase en línea, para que apruebe la materia que requiere. Ahorrando tiempo, facilidad para encontrar tutores, seguimiento de las clases por parte de los padres, seguridad para los niños, facilidad de pago, apoyo en todas las áreas académicas y niveles académicos, lo anterior con el fin que los niños y jóvenes, reciban la mejor clase para que aprendan lo que necesita y apruebe la materia que requiere, por otra parte se da empleo ayudando a la economía del país.

Lo que se pretende es innovar en el sector de la educación no formal “en aquellas actividades que se llevan a cabo fuera del ámbito escolar”, transformando la manera como aprenden los niños para lograr un buen aprendizaje o educación y transformarla trabajando con los mejores docentes por medio de la creación de la APP.

## 1. PROBLEMA

### 1.1. Descripción del problema

¿Cómo se puede implementar el servicio de asesorías académicas para padres y estudiantes de diferentes edades a través de una APP de manera que resulte un negocio viable?

### 1.2. Formulación del problema

Nos encontramos en la era de la sociedad del conocimiento, los niños y los jóvenes no pueden esperar que le enseñen sino que deben buscar diferentes fuentes de información, ya que hay temas vistos en el aula de clases que no quedan lo suficientemente claros, por esta razón vemos que existen diferentes instituciones dedicadas a brindar asesorías académicas y acompañamiento en tareas, pero se identifica por parte de los padres y alumnos, poca accesibilidad, poco control, seguimiento sobre el servicio contratado, poco conocimiento del manejo de la asesoría y los temas enseñados a sus hijos.

Por otra lado, los padres hoy tienen poco tiempo para ayudar a sus hijos en sus deberes diarios, por falta de tiempo, por la dificultad en los temas, por la distancia; Se hace necesario buscar asesoría académica de una persona experta en el área que se necesite, para que el niño o adolescente aprueben la materia que requiere, de forma tal que sea oportuna, económica, ágil y segura.

La educación en todos los niveles se transforma, atravesando grandes cambios de paradigmas, ya no se basa en la concepción de enseñanza aprendizaje como transmisión y observación sino que en la actualidad, está orientada a un modelo activo y participativo, permitiendo establecer nuevas estrategias para el aprendizaje: un “aprendizaje significativo”. (ACEVEDO, 2003).

Una condición necesaria para lograr mayor aprendizaje es que la metodología que se utilice se genere de experiencias concretas, vivenciales. Por ejemplo, considerando las actividades interactiva, lúdicas, las cuales permiten a los niños y jóvenes desarrollar su potencial; su capacidad de análisis, de síntesis; convirtiéndose en verdaderos espacios donde el niño viva, sienta y disfrute con plena libertad su existencia en una forma motivadora y placentera, en el aprendizaje y logre los mejores resultados académicos. (ACEVEDO, 2003)

Se identifica que se hace necesario que los niños y jóvenes obtengan refuerzos escolares, o acompañamiento en tareas escolares y/o talleres de afianzamiento de conocimientos, ya que se acerca la temporada de exámenes finales y el niño o joven se encuentra un poco rezagado en sus conocimientos. De seguir así el año escolar puede terminar en fracaso. Por otra parte, la necesidad por parte de los padres para que su hijos mejoren académicamente. Papá y mamá son unos estupendos padres pero estos padres tienen una jornada laboral larga, sus hijos salen de la escuela, con dudas y necesitan apoyo el cual no lo pueden recibir por parte de sus padres. (VIRTUALES, 2012)

En la actualidad los padres de familia en Bogotá encuentran diferentes instituciones dedicadas a brindar asesorías y acompañamientos en tareas de forma personalizada, que en su mayoría se enfocan en materias como matemáticas, español e inglés; sin embargo, vemos que en estas entidades se limitan en posibilidades, la distancia, el tener que desplazarse, generando costos, al igual que sus padres no tiene el control y seguimiento sobre el servicio contratado, con poco conocimiento del manejo de la asesoría y los temas enseñados a sus hijos. Esto conlleva a requerir herramientas rápidas y oportunas.

El aula virtual es el medio en la WWW el cual los educadores y educandos se encuentran para realizar actividades que conducen al aprendizaje. (Horton, 2000). El concepto que se ha venido desarrollando a partir de la década de los ochenta, éste término se le adjudica a la Dra. Roxanne

Hiltz quien la define como “*el empleo de comunicaciones mediadas por computadores para crear un ambiente electrónico semejante a las formas de comunicación que normalmente se producen en el aula convencional*”.

A través de éste entorno el alumno puede acceder y desarrollar una serie de acciones que son propias de un proceso de enseñanza presencial como conversar, leer documentos, realizar ejercicios, formular preguntas al docente, trabajar en equipo, etc. El aprendizaje virtual es una situación educativa en que los docentes y los alumnos están físicamente separados la mayor parte del tiempo, pero éstos se valen de cualquier medio tecnológico para la comunicación.

Esta herramienta nos ofrece interactividad, comunicación, dinamismo en la presentación de contenidos, uso de multimedia, texto y elementos que permiten atender a los usuarios con distintos estilos de aprendizaje, todo en un mismo sitio: la computadora con conexión a la red.

Es importante tener en cuenta varios elementos o herramientas como, la distribución de la información, intercambio, aplicación, experimentación, evaluación, seguridad y confiabilidad en el sistema. Sin embargo debido a las dinámicas sociales, económicas y políticas esta forma naturalizada de ver y comprender el sistema educativo ha ido cambiando en la última década, principalmente con el surgimiento de las TIC y de los avances que se han dado en estas. (Scagnoli, 2000).

Sin embargo debido a las dinámicas sociales, económicas y políticas esta forma naturalizada de ver y comprender el sistema educativo ha ido cambiando en la última década, principalmente con el surgimiento de las TIC y de los avances que se han dado en estas. En este tipo de educación es común hablar del aislamiento que tienen los estudiantes con la realidad exterior a la escuela, es decir, el aula se convierte en una especie de burbuja donde los sucesos sociales no la permea. (Dussel, 2011)

Lo anterior, conlleva a que los estudiantes busquen herramientas que les permita, obtener un ahorro en tiempo y costos, por otra parte, tener ayuda oportuna y ágil en sus falencias o dificultades académicas con el fin de mejorar.

## 2. Objetivos

### 2.1. Objetivo General.

Determinar la viabilidad para el desarrollo de una APP para asesoría virtual en tareas en diferentes áreas de educación (matemáticas, física, química, ciencias, sociales, geografía, álgebra, e inglés), tomando como muestra los colegios y universidades de la localidad de chapinero.

### 2.2. Objetivos Específicos.

1. Efectuar un análisis de mercado, sector, competencia y clientes a fin de determinar la aceptación de la APP.
2. Diseñar el plan de producción y operaciones de la empresa.
3. Evaluar la viabilidad financiera del negocio.

### 3. Justificación

Actualmente nos encontramos en la era de información y el conocimiento, una sociedad en la que cada vez cobra más importancia la informática, pronto habrán muchas tareas que podremos realizar ante una computadora conectada a Internet: teletrabajo, prensa electrónica y por supuesto tele enseñanza, sin embargo, aún se pueden encontrar centros de enseñanza o educadores que usan las metodologías presenciales para brindar asesorías y/o tutorías a estudiantes que desean mejorar o reforzar un conocimiento. (Entonado, 2006) (Scagnoli, 2000)

Por otra parte, la educación no podía quedar excluida de esta realidad los educadores de hoy necesitan interpretar la realidad educativa en términos de información utilizando todas las ventajas que ofrece el Internet. El aula virtual no debe ser solo un mecanismo para la distribución de la información, sino que debe ser un sistema donde las actividades involucradas en el proceso de aprendizaje puedan tomar lugar, es decir que deben permitir interactividad, comunicación, aplicación de los conocimientos, evaluación y manejo de la clase. (Scagnoli, 2000)

Así mismo los avances tecnológicos permiten realizar actividades virtualmente, ahorrando tiempo, dinero y generando seguridad especialmente a padres de familia con hijos menores de edad, debido a que el servicio no genera ningún contacto físico con el docente, únicamente contaría con la supervisión de un adulto desde el lugar donde resida la persona que adquiera el servicio.

La APP se enfoca en alumnos de colegios y universidades ubicados en la zona de Chapinero de Bogotá que requieren refuerzo de sus tareas en diferentes áreas como matemáticas, física, química, ciencias, sociales, geografías e inglés, entre otras. Con el apoyo del docente debidamente certificados luego de pasar por un estricto filtro, con el fin de brindar la mejor asesoría académica donde el niño o adolescente describe la materia o temática que requiere asesoría, cuando necesita tomar clase cómo la requiera en línea, para que el niño o adolescente necesita aprobar la materia que requiere.

## 4. Marco de Referencia

### 4.1. Marco Legal

La ley 1014 o ley de emprendimiento firmada en enero de 2006, busca que el sistema educativo promueva la formación de una conciencia empresarial. Durante su trámite, el Proyecto de Ley tuvo su origen en una iniciativa parlamentaria y buscó en esencia la generación de una política nacional de emprendimiento. Los principios generales de la ley se basan en la formación y entrenamiento para el emprendimiento, el fortalecimiento de la asociatividad y a la sostenibilidad.

La educación virtual o educación en línea, de acuerdo al Ministerio de Educación, indica que el desarrollo de las Tecnologías de la Información y Comunicación -TIC- ha abierto un sinnúmero de posibilidades para realizar proyectos educativos en el que todas las personas tengan la oportunidad de acceder a educación de calidad sin importar el momento o el lugar en el que se encuentren.

En efecto, las alternativas de acceso que se han puesto en manos de las personas han eliminado el tiempo y la distancia como un obstáculo para enseñar y aprender. Al respecto se encuentran varios decretos y Ley que regulan la implementación de nuevas tecnologías y herramientas para la educación virtual:

LEY 115 DE 1994 “Por la cual se expide la Ley General de Educación”, LEY 1064 DE 2006 “*Por la cual se dictan normas para el apoyo y fortalecimiento de la educación para el trabajo y el desarrollo humano establecida como educación no formal en la ley general de educación*” y DECRETO 4904 DE 2009 “*Por el cual se reglamenta la organización, oferta y funcionamiento de la prestación del servicio educativo para el trabajo y el desarrollo humano y se dictan otras disposiciones*” Específicamente en el artículo 67 de la Constitución.

Decreto 114, de enero de 1996, en el cual establece la reglamentación para la creación y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal.

La idea de negocio que exponemos está vigilado por el ministerio de tecnología de la información y la comunicación (Min Tic) son los encargado establecer políticas y planes para la tecnología que llega a todas partes de Colombia, que corresponde a Propiedad Intelectual, Derecho de Autor, Software y Modelo de negocio, aquí se protege el derecho de autor y recae sobre el código fuente y no la funcionalidad del software, Registro de Software ante Dirección Nacional de Derecho de Autor Derecho de Autor y Software, y acuerdos sobre la titularidad el software.(Nacional, 2009).

#### **4.2. Marco Investigativo**

Teniendo en cuenta los argumentos expuestos por la Doctora Norma Scagnoli (2000) donde habla de "*El aula virtual: usos y elementos que la componen*" donde permite a los educadores llegar a la eficiencia y efectividad mediante elementos como el internet, el cual permite acceder al conocimiento sin implicar trasladarse o contar con nutridos presupuestos para adquirir materiales para ponerles al alcance de los alumnos.

La "*virtualidad*" no es algo nuevo en la historia de la humanidad, ha estado siempre presente entre nosotros. Hoy en día la tecnología nos brinda ese potencial, de posibilidad de incluso, hoy existe, además, la posibilidad ampliamente difundida de construir auténticas comunidades virtuales, es decir, espacios no físicos y atemporales de interacción humana.

En el siglo XV y XVI, luego del Renacimiento pasando por la Revolución Francesa, comienza la educación a ser un "*Derecho Universal*", en todos los niveles de formación académica. Con la inserción de la técnica y la tecnología, las cosas van cambiando, hasta llegar a una emergencia del entorno virtual. La metodología y la práctica de educación a distancia, de algún

modo ha sido el puntal que ha impulsado la evolución de la tecnología de la educación. Luego, la implementación de nuevas tecnologías como audiovisuales, y ahora materiales interactivos mediante el uso de computadoras, la Internet que ha dado el paso de aparición de aulas virtuales. (ECHEVERRI, 2009)

Basados en un estudio realizado por el Ministerio de Educación realizado en el 2009, los protocolos e investigaciones sobre La educación virtual en Colombia, también llamada "*educación en línea*", se refiere al desarrollo de programas de formación que tienen como escenario de enseñanza y aprendizaje el ciberespacio. (Nacional, 2009)

En otras palabras, la educación virtual hace referencia a que no es necesario que el cuerpo, tiempo y espacio se conjuguen para lograr establecer un encuentro de diálogo o experiencia de aprendizaje. Sin que se dé un encuentro cara a cara entre el profesor y el alumno es posible establecer una relación interpersonal de carácter educativo.

Desde esta perspectiva, la educación virtual es una acción que busca propiciar espacios de formación, apoyándose en las TIC para instaurar una nueva forma de enseñar y de aprender. La educación virtual es una modalidad de la educación a distancia; implica una nueva visión de las exigencias del entorno económico, social y político, así como de las relaciones pedagógicas y de las TIC. No se trata simplemente de una forma singular de hacer llegar la información a lugares distantes, sino que es toda una perspectiva pedagógica. (Nacional, 2009)

De acuerdo al estudio realizado por la Asociación Colombiana de Instituciones Educación Superior con programas a distancia y virtual ACESAD realizado 2013, sobre las diversas expresiones y formas en la educación superior en Colombia, nos dice la necesidad de fortalecer “ *El paradigma de la Educación a Distancia fundamentado en sus principales características, que determine en forma precisa sus modos de realización, las interacciones que le son propias y las capacidades que puede desarrollar en el talento humano que participa en ella, de manera que*

*ofrezca experiencias educativas que aseguren una educación superior a distancia de alta calidad.*

*Los retos que nos presentan las TIC como medios que nos deben obligar a pensar en nuevas formas de enseñar y aprender, que hagan posible aprovechar al máximo las ventajas que nos ofrecen estos medios en relación con el acceso rápido, el intercambio y el procesamiento de diversas formas de información, las posibilidades de interactividad y de colaboración entre los diferentes actores educativos, y la simulación de modelos que permiten un análisis y estudio profundo de fenómenos y procesos". (José María Antón, 2013)*

La idea de negocio que exponemos, según lo planteado por Al Ries & Jack Trout<sup>2</sup>, en su concepto, se deben identificar oportunidades en un segmento del mercado lo suficientemente pequeño para defenderlo, "*hay que procurar convertirse en pez grande dentro de un estanque pequeño*".

Al Ries y Jack Trout definen el posicionamiento como "*el lugar que ocupa un producto en la mente del consumidor*" y dependiendo, si la marca se menciona en un primer lugar, se le llama "*top of mind*" y si es nombrado en un segundo, tercer, cuarto, lugar, se le conoce como "*share of mind*". El supuesto principal de esta teoría es: si una marca es recordada en un primer lugar, la conducta de compra será congruente con dicha eventualidad, es decir, que esa es la marca que usa o compra el mercado.

El reconocido mercadólogo Jack Trout nos dice que más de 25.000 nuevos productos salen a la venta cada año en el mercado mundial. Si una empresa no es capaz de diferenciar el suyo racional o emocionalmente, está desahuciada. Una compañía puede abrirse paso en un sector, incluso en el mercado internacional, pero su esfuerzo siempre será en vano si su imagen de marca no consigue crearse un hueco en la mente o el corazón del consumidor. Eso significa y representa el Posicionamiento del producto que queremos lanzar al mercado en el sector de la educación no formal.

### 4.3. Marco Teórico

En este apartado se describirán los conceptos básicos que guiaron la investigación de este proyecto como lo es las aplicaciones para la asesoría de tareas enfocada a niños y jóvenes en edad escolar.

En primer lugar tenemos que las primeras aplicaciones móviles datan de finales de los 90s estas eran lo que conocemos como la agenda, arcade games, los editores de ringtone, etc. cumplían funciones muy elementales y su diseño era simple.

La evolución de las apps se dio rápidamente gracias a las innovaciones en tecnología WAP y la transmisión de data (EDGE) esto vino acompañado de un desarrollo muy fuerte de los celulares.

Posteriormente llegaron más propuestas de smartphones, entre ellas Android, la competencia más grande del sistema operativo del iPhone. Desde aquí que empieza el boom de las apps, juegos, noticias, diseño, arte, fotografía, medicina todo en tus manos gracias a la revolución de las Aplicaciones móviles.

## 5. Metodología

### 5.1. Enfoque y alcance de la investigación

La idea de negocio está fundamentada con base en la necesidad de buscar apoyo en tareas para padres, niños y jóvenes en edad escolar, que por motivos de tiempo, desconocimiento y desplazamiento, tengan una herramienta que les facilite interactuar con un tutor, con el fin de cubrir un vacío que se observa, este sector de mercado se intenta ofrecer una aplicación (APP) que permita cubrir una necesidad, de forma ágil y oportuna, de tal forma que los usuarios puedan recibir una asesoría en la asignatura que requieren apoyo.

### 5.2. Cuadro resumen de objetivos, actividades, herramientas y población

El canal será directo, entre el padre de familia, estudiante y el tutor, a través de la APP y/o página web, ya que nuestros clientes serán específicamente estudiantes y padres, a continuación presentamos modelos Canvas, el cual nos ayuda a definir modelo de negocio, práctico e innovador para poder ingresar al mercado objetivo:

**Tabla 1. Modelo CANVAS para la APP**

MODELO CANVAS - APP				
<b>COLABORADORES CLAVES:</b> Los principales proveedores son los docentes calificados para realizar las asesorías, que cumplan con estándares de calidad y con conocimiento en las diferentes áreas, para lo cual se estudiarán detalladamente las hojas de vida para seleccionar y contar dentro del servicio con los mejores docentes, con lo cual se logra satisfacer con las expectativas de los clientes	<b>ACTIVIDADES CLAVES:</b> Asesoría de excelente calidad, con lo cual se busca solucionar problemas a padres de familia que no cuentan con el tiempo para desplazarse de un lugar a otro a recibir estos asesoramientos personalmente, así mismo la inmediatez el producto para universitarios, padres de familia y hasta los mismo docentes	<b>PROPUESTA DE VALOR:</b> Asesoría de tareas académicas para docentes, padres y estudiantes, que cumplan con las expectativas de calidad. Pedagogía académica adecuada y bajo las normas emitidas por el ministerio de educación colombiano, con la propuesta que es a través de una app.	<b>RELACIONES CON CLIENTES:</b> Relación personalizada después de iniciar la asesoría y se mantiene a través de la programación de clases virtuales, las cuales estarán bajo la supervisión de un adulto, sin necesidad de desplazarse desde su lugar de residencia, garantizando la calidad del servicio ofrecido para que se encuentren satisfechos y continúen con el mismo.	<b>SEGMENTOS DE CLIENTES:</b> Cliente que solicita la asesoría académica virtual del sector de chapinero, mediante una aplicación móvil
	<b>RECURSOS CLAVE:</b> Equipos de cómputo de última tecnología, internet, app y Recurso humano (docentes calificados)		<b>CANALES:</b> El medio será una app. Se dará a conocer mediante el volanteo y charlas en colegios y centros de estudio del sector de chapinero, y finalmente el voz a voz.	
<b>COSTOS:</b> - Hosting & dominio, desarrollar sitio web, app en IOS y android, desarrollar BD, actualización web, diseño gráfico, publicidad (web, redes, sociales, promotoras), gastos administrativos, registro de empresa, espacio de oficina, domicilio de compras, finanzas / administración.		<b>INGRESOS:</b> Al comienzo se dará 1 clase gratuita para que las personas se interesen en la app y se familiaricen con ella, posteriormente pagarán \$30.000 cada usuario que requiera la asesoría, así mismo con la calidad de servicio ofrecido será un apalancado para que estos clientes sean multiplicadores voz a voz de la calidad del servicio profesional recibido. Este dinero será recaudado mediante una consignación.		

Fuente: elaboración propia

### 5.3. Descripción diseño metodológico para el logro de objetivos

#### 5.3.1. Tipo de Investigación

Se considera como investigación descriptiva aquella en que, como afirma Salkind (1998), “*se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objetivo de estudio*” (p.11). Según Cerda (1998), “*tradicionalmente se define la palabra describir como el acto de representar, reproducir o figurar a personas, animales o cosas...*” (p. 71). De acuerdo con Cerda (1998), una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objetivo de estudio y su descripción detalla de las partes, categorías o clases de ese objeto. (Bernal, 2016).

Para que exista metodología cuantitativa se requiere que entre los elementos del problema de investigación exista una relación cuya naturaleza sea representable por algún modelo numérico ya sea lineal, exponencial o similar. Es decir, que haya claridad entre los elementos de investigación que conforman el problema, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente dónde se inicia el problema, en qué dirección va y qué tipo existe entre sus elemento, su naturaleza es descriptiva (Bernal, 2016)

La investigación o metodología cuantitativa es el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. Por eso la investigación cuantitativa se produce por la causa y efecto de las cosas. Cuantitativa: Se establece interés por el servicio, tipo específico del servicio requerido, características, ventajas y desventajas. (Bernal, 2016)

Para un mejor conocimiento del cliente al cual se busca atender, se diseñó un instrumento de encuesta, que se presenta en Anexo A.

### 5.3.2. Instrumento

Es importante comenzar a entender que la encuesta es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos del proyecto. Se trata de plan formal para recabar información de la unidad de análisis objeto de estudio y centro del problema de investigación. Permittiéndonos estandarizar y unificar el proceso de recopilación de datos, dado que la medición nos debe brindar confiabilidad, validez, con el fin de poder realizar un análisis documental de indagación de los diversos documentos fuentes de información de acuerdo a nuestra investigación, aquí se tuvo en cuenta la selección de la población objetivo del estudio, se definieron las técnicas de recolección de información, y se determinó la población y recolectó la información con el fin de procesarla para su respectiva descripción, análisis y discusión. Bernal 2016 (p. 245)

Con el fin de dar inicio al proyecto, se buscó una población que tengan un alto número de centros educativos que vayan desde la primera infancia hasta el nivel 11 educación básica y universidades, razón por lo cual, se toma como referencia y foco de nuestra investigación la localidad de chapinero en la ciudad de Bogotá, la cual presenta un detalle completo en la “*Caracterización Sector Educativo De Bogotá 2016*”, con lleva a realizar investigación, cuantitativa, con fuente primaria tipo encuesta exploratoria, se realizó de manera aleatoria y presencial en terreno, con datos técnicos. (Anexo Población escolar en edad (PEE) de 3 a 16, según proyección de población DANE).

### **5.3.3. Encuesta**

Para un mejor conocimiento del cliente al cual se busca atender, se diseñó un instrumento de encuesta, que se presenta en el anexo 1.

Dentro del proceso de investigación realizado para el presente proyecto se tomó una muestra representativa (197 personas), utilizando la encuesta como medio de entrevista para obtener mediciones cuantitativas y características objetivas de la población y del sector tomado como referencia.

La encuesta (Anexo 1) desarrollada, se basó en 11 preguntas, analizadas más adelante mediante gráficas.

Encuesta realizada a 197 padres de familia de alumnos académicamente activos mayores de 14 años y estudiantes de universidades, para determinar, si los servicios inicialmente ofrecidos por parte la aplicación APP, tienen una respuesta positiva en el público encuestado.

Para el estudio de mercado se realizó una serie de encuestas, con esto se busca tener una idea clara de qué aspectos son los más importantes a tener en cuenta para la creación de empresa y las necesidades comunes entre los padres de familia, con el fin de determinar la viabilidad y éxito de la implementación de esta idea, por lo tanto las encuestas se llevaron a cabo en los negocios y universidades de la localidad de Chapinero.

### **5.3.4. Población y Muestra**

Análisis probabilístico, garantiza la igualdad de probabilidad de selección para cada integrante de la población al cual se desea brindar el servicio, se realizó encuesta a 197 personas, en la localidad de chapinero, en el numeral 6.9 se amplía información sobre los resultados de la encuesta.

### 5.3.5. Competencia

En Bogotá se encuentran empresas legalmente consolidadas que dan el servicio en la asesoría de tareas de forma presencial. Encontramos tres instituciones que tienen un servicio similar al ofrecido, como se muestra en la tabla 2, pero también se encuentra que estas instituciones trabajan más enfocadas en las ciencias psicológicas y las terapias, que trabajan el rendimiento académico de los estudiantes, se enfocan en métodos de aprendizaje que buscan brindar un refuerzo extra a sus actividades escolares pero no una solución inmediata de apoyo a una tarea o trabajos en especial.

**Tabla 2. Competencia**

NOMBRE	LOGO	DESCRIPCIÓN	EXPERIENCIA
ASERORIA EN AREAS.COM		Institución especializada en la asesoría de tareas, refuerzos en español e inglés y tareas de matemáticas, ciencias, sociales, español e inglés.	10 años
TRAECOLOMBIA.COM		Refuerzos escolares a domicilio en Bogotá, acompañamiento a familias que desean brindar mejor educación en Colombia.	8 años
KUMONLA.COM		Franquicia con método de estudio individualizado, programación exclusiva y estudio con metas, evaluación de tareas realizadas diariamente.	N/A

Fuente: Elaboración propia

Además, algunos colegios ofrecen el servicio de jornadas continuas donde brindan asesorías en las tareas de los niños y algunos de ellos ofrecen cursos de nivelación para los estudiantes durante las temporadas de vacaciones, como es el caso de los colegios privados que cuentan con jornada única.

Por otra parte, en el sector de chapinero encontramos una empresa dedicada a brindar el servicio de asesoría de tareas, de nombre **AA Asesorías Académicas Personalizadas**, solo se

ofrecen profesores clases particulares personalizadas en matemáticas, física y química. Realizan trabajos, talleres y cursos nivelaciones en Matemáticas, Químicas y Físicas, para alumnos de bachillerato y universitarios.

### **5.3.6. Tamaño y Mercado**

El consumidor está representado por personas que tienen capacidad de decisión para sí mismas o para sus familias. Se trata de personas adultas, que están dispuestas a pagar por obtener un servicio especializado según sus necesidades, y la de sus hijos.

### **5.3.7. Mercado Objetivo**

Estudiantes de colegios y universidades de la localidad de Chapinero, interesados en el desarrollo en el conocimiento y refuerzo con variación en la intensidad dependiendo del número de horas y materias que el padre y el estudiante estén dispuestos a tomar para la asesoría.

Padres de familia interesados en contratar asesorías en las cuales se genere una conciencia de aprendizaje, reconocimiento e importancia para sus hijos, la educación básica que reciben en el colegio donde se encuentren estudiando, el cual el padre de familia pueda realizar seguimiento en línea sobre el aprendizaje de su hijo. Colegios interesados en contratar un servicio que brinde respaldo y calidad a sus servicios y que además genere una rentabilidad adicional.

### **5.3.8. Concentración de la demanda**

Corresponde a las niñas, niños y adolescentes entre edades de 3 y 16 años a quienes les asiste el derecho de acceder a la educación.

**Tabla 3. Ilustración población escolar de 3 a 16 años**



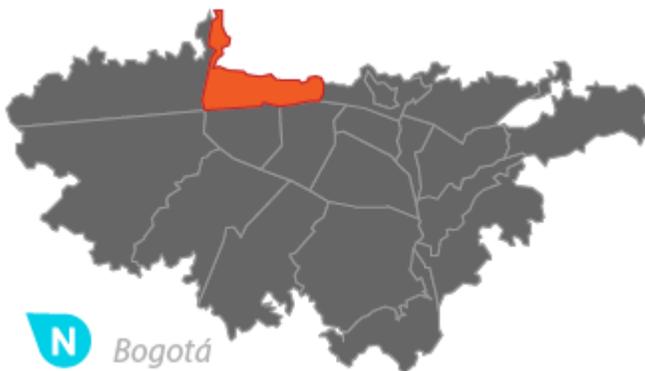
Fuente: Proyecciones de población DANE

### 5.3.9. Localización

La localidad de Chapinero es la número 2 de Bogotá, está ubicada en el centro-oriente de la ciudad y limita, al norte, con la calle 100 y la vía a La Calera, vías que la separan de la localidad de Usaquén; por el occidente, el eje vial Autopista Norte-Avenida Caracas que la separa de las localidades de Barrios Unidos y Teusaquillo; en el oriente, las estribaciones del páramo de Cruz Verde, la Piedra de la Ballena, el Pan de Azúcar y el cerro de la Moya, crean el límite entre la localidad y los municipios de La Calera y Choachí. El río Arzobispo (calle 39) define el límite de la localidad al sur, con la localidad de Santa Fe. Chapinero tiene una extensión total de 3.898,96 hectáreas con un área rural de 2.664,25 ha (68%) y un área urbana de 1.234,71 ha (32%).

Chapinero cuenta con aproximadamente 166 000 habitantes y una población flotante de más de 500 000 personas. La oferta cultural de Chapinero es amplia, declarada –zona de interés cultural- cuenta con un buen número de reconocidos artistas, academias de artes y aficionados que viven o trabajan en la localidad. (Parra, 2018).

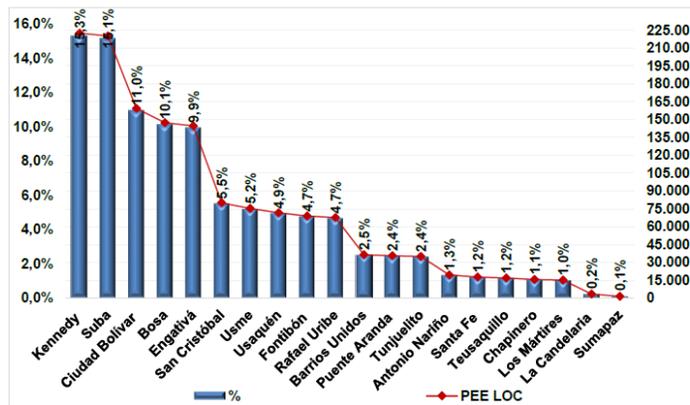
**Figura 1. Localidad Chapinero**



Fuente: DANE

A continuación, se relacionan cifras de cómo la localidad de chapinero está posicionada en la ciudad de Bogotá y como sus resultados en educación viene afectando:

**Figura 2. Distribución de la población en edad escolar por localidades en Bogotá ra 2016**



Fuente: DANE Elaboración y cálculos oficina asesoría de planeación grupo gestión de la información.

El presente proyecto se desarrollara inicialmente en la localidad de Chapinero en la ciudad de Bogotá, la cual presenta una oferta educativa en la localidad de 29 colegios oficiales y privados.

Además de ser el segundo sector de la ciudad con más instituciones universitarias después de La Candelaria. Alberga colegios y universidades como la Pontificia Universidad Javeriana, el

Colegio del Sagrado Corazón de Jesús Bethlemitas, el Colegio Inglaterra Real de Chapinero, el Colegio Campestre y el Colegio Manuela Beltrán.

También la Corporación Universitaria de Asturias, Escuela de Artes y Letras Institución Universitaria, la Universidad EAN, la Fundación Universitaria Monserrate, la Fundación Universitaria Los Libertadores, la Fundación Universitaria Konrad Lorenz, la Universidad Distrital Francisco José de Caldas, la Universidad Sergio Arboleda, la Universidad Pedagógica Nacional, Fundación Universitaria San Martín, la Fundación Universitaria del Área Andina, la Universidad de La Salle, la Universidad Central, la Universidad Piloto de Colombia, la Universidad Católica de Colombia, el Politécnico Grancolombiano La Universidad Antonio Nariño y la Universidad Santo Tomás.

Esto conlleva a tener una mayor cantidad de población objetivo, lo que a su vez permite a la empresa obtener una mayor participación en el mercado, ya que se abarcaría una mayor población en diferentes niveles de educación.

## 6. RESULTADOS

A continuación presentamos la propuesta para el Estudio de Factibilidad para la creación de una app para la asesoría de tareas académicas para estudiantes y padres de la localidad de chapinero, los resultados se componen de:

### 6.1. Misión

La misión de TAREASESORIAS consiste en resolver las necesidades académicas de personas entre los cuales encontraremos estudiantes de colegio, universitarios y padres de familia, mediante una App con una avanzada tecnología virtual, así mismo ofrecer seguridad, garantía y confianza para quienes requieran este servicio.

### 6.2. Visión

La visión de TAREASESORIAS es convertirse en la empresa con la aplicación preferida por los usuarios en la ciudad de Bogotá, debido a las experiencias de satisfacción que genera su servicio en asesorías estudiantiles básicas y profesionales.

### 6.3. Objetivos organizacionales

Alcanzar y mantener los más altos estándares de satisfacción al cliente de servicios innovadores y permanentemente actualizados.

- Contar con alianzas y profesores certificados por parte del Ministerio de Educación Nacional, entregando valor agregado tanto para la empresa como para nuestros clientes.
- Ser reconocidos como empleadores de primer nivel, empoderando a nuestros empleados de todos los niveles, e integrarlos completamente a nuestra red global.
- Ampliar selectivamente nuestro portafolio de asignaturas y clientes a nivel nacional.

- Continuamente demostrar nuestro compromiso con el desarrollo sostenible y jugar un rol preponderante en la responsabilidad social.
- Tener un desempeño financiero a largo plazo y ser la organización más recomendada en nuestro entorno.
- Facilidad de uso y diseño atractivo.
- Estar disponible en varias plataformas.
- Parten de una idea simple.
- Solucionan una necesidad.

#### **6.4. Principios y valores**

Los cuatro valores corporativos planteados para “TAREASESORIAS”, nos permitirá ser competitivos, y a la vez brindara satisfacción para nuestros clientes, así:

- **Transparencia:** Mejor calidad al usuario final.
- **Responsabilidad:** Valores éticos y decisiones acorde a la solución de nuestro cliente y nuestra familia.
- **Calidez:** Brindamos un bienestar de tranquilidad para la adquisición de nuestros servicio.
- **Servir:** Somos una empresa que desea servir a la creación de empleos y al mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

### 6.5. Producto / Servicio

La población a la cual queremos brindaríamos este servicio, son estudiantes de universidades, institutos y colegios que buscan complementar sus conocimientos de la localidad de Chapinero, con el fin de solucionar dudas de temas ya vistos o reforzar temas no entendidos, en las áreas de matemáticas, física, química, ciencias, sociales, geografías e inglés.

### 6.6. Atributos

El presente proyecto tiene como finalidad brindar a la sociedad estudiantil de la localidad Chapinero, en la época escolar o universitarios, una herramienta online que les permita interactuar en vivo y en directo con profesores especializados, de esta manera aclarar dudas e inquietudes en diferentes materias (matemáticas, física, química, ciencias, sociales, geografías e inglés), siendo un servicio ágil y oportuno.

### 6.7. Razón Social

El nombre de la empresa será “TAREASESORIAS”, teniendo en cuenta que esa expresión se usa comúnmente para referirse a este tipo de actividades. De este modo se busca lograr una fácil recordación y un adecuado posicionamiento de la empresa.

### 6.8. Logo

Figura 3. Logo de la Marca

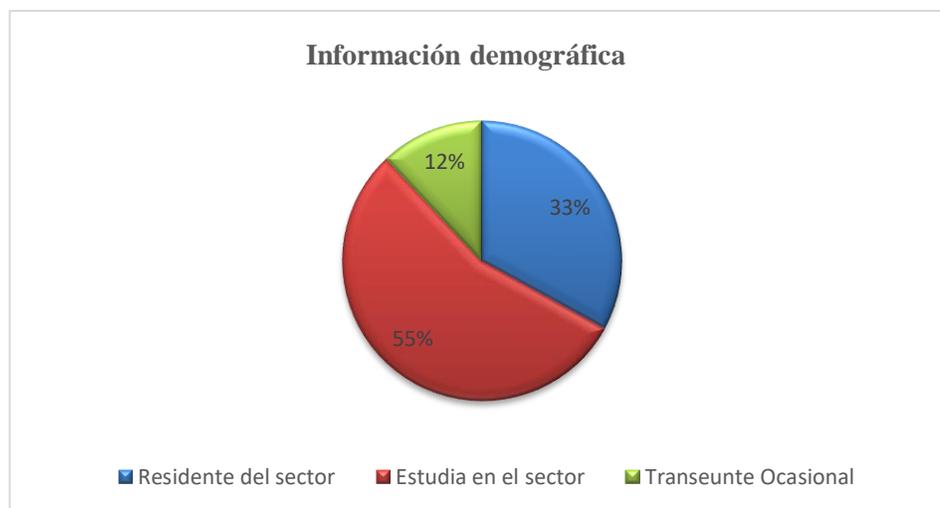


Fuente: Elaboración propia

## 6.9. Resultados de la encuesta.

Como anexo se presentara los resultados de la encuesta realizada, los cuales marcan una pauta en cuanto a las necesidades de los padres y preferencias de los mismos en relación con el servicio de asesorías de tareas y trabajos, alumnos y docentes, dando así a conocer una clara perspectiva de los aspectos a tener en cuenta para lograr construir un valor agregado frente a la competencia.

**Figura 4. Información demográfica**



Fuente: elaboración propia

La encuesta fue respondida por las 197 personas definidas como tamaño de la muestra, de los cuales 58% fueron hombres y 42% mujeres. La edad promedio de esta muestra fue de 33 años, con un mínimo de 14 y un máximo de 50. Respecto a las razones por las cuales se encontraban en el sector en donde se realizó la encuesta, del total de los encuestados el 55% corresponden a estudiantes que viven en el sector, el 33% residen en el sector y el 12% corresponde a transeúntes, ocasionales, para un total de 197 personas que respondieron la encuesta, de la forma en que lo muestra la gráfica.

Esta respuesta indica que el 88% de los encuestados residen o estudian en el sector en donde se realizó la encuesta, son usuarios potenciales del servicio.

Cuando se les preguntó si tienen dispositivos con acceso a internet, respondieron que el 83% de la población cuenta con el servicio principal para poder acceder a la APP, por otra parte, se busca establecer qué sistema maneja en la actualidad cada persona encuestada en sus dispositivos o si por el contrario este sería un factor de riesgo para la aplicación de la APP, el 56% tiene sistema Android, por otra parte, respecto al conocimiento de una APP, el 88% de los encuestados si conocen la aplicación, lo que puede llegar a facilitar que el servicio ofrecido no sea motivo de desconocimiento para los eferentes y sea más fácil crearles la necesidad del mismo.

Que aplicaciones son las más descargadas, entretenimiento, seguido por juegos, música, compras y otro respectivamente. La pregunta si al momento de adquirir una App que es lo primero que tiene en cuenta, el 33% prefieren funcionalidad, precio y rapidez.

A continuación, se buscó establecer si les gustaría un servicio de asesorías Online.

**Figura 5. Le gustaría un servicio de asesorías Online**



Fuente: elaboración propia

El 76% de la población encuestada está interesada en el servicio que se está evaluando. La pregunta si se creará una aplicación que brinde tutorías virtuales en vivo, usted la utilizaría. El 69% de las personas encuestadas ven positivamente una aplicación con la particularidad de asesorías en virtual en vivo y se mostraron interesadas, esto sirve como base para continuar con la evaluación del servicio.

La pregunta pagaría por descargar la aplicación. Teniendo en cuenta los resultados obtenidos se evidencia que las personas están dispuestas a pagar por una aplicación, de acuerdo con esta última respuesta, existe una preferencia por pagar entre \$10.000 y \$30.000, demostrando que existe aceptación por pagar para obtener este servicio.

**Figura 6. Cuánto estaría dispuesto a pagar por una APP**



Fuente: elaboración propia

### 6.10. Organismos de apoyo

Como una empresa que busca el fomento del teletrabajo, dentro de sus políticas, se tendrán en cuenta:

- Ministerio de trabajo

- Ministerio de Educación Nacional
- Ministerio del TIC
- Fedesoft - Federación Colombiana de la Industria de Software y TI.
- La Cámara de Comercio de Bogotá cuenta con programas de capacitación y con el programa Bogotá Emprende, que *“es un centro especializado en promover la competitividad de las empresas y fomentar la cultura del emprendimiento, a través de servicios que se ofrecen con la metodología de "aprender haciendo", mediante la cual emprendedores y empresarios encuentran respuestas concretas y soluciones reales a sus necesidades”* (Bogotá Emprende, 2015). Esta entidad además organiza periódicamente eventos feriales en los cuales se puede hacer presencia para dar a conocer los
- El Fondo Emprender, organismo del sector público que puede ofrecer apoyo financiero mediante servicios de la empresa ante los clientes potenciales. recursos con tasas de fomento que facilitan la viabilidad del proyecto en el mediano plazo.

### 6.11. Organigrama

**Figura 7. Organigrama de la empresa**



Fuente: elaboración propia.

La estructura constará de dos niveles; en el primer nivel estará la Gerente y en el nivel operativo, el Director Administrativo quien es el encargado de revisar que se cumplan con

los principios, normas y procedimientos Administrativos y contables, Director Comercial. Mantener y cumplir los lineamientos del Sistema de Gestión de la Calidad, al igual que velar por la aplicación y el cumplimiento de las normas de la organización, el Director de Diseño encargado de los requerimientos de ajuste y diseño de la APP y el asistente administrativo quien apoyara y dependerá de la Dirección administrativa. Este último se encargará de registrar todos los actos económicos necesarios para la generación de los estados financieros, así como para la administración de las estadísticas sobre tipo de servicios atendidos, usuarios y demás información necesaria para las estrategias de marketing y posicionamiento. La elaboración de los estados financieros estará a cargo de un contador público que se contratará por la modalidad de prestación de servicios.

#### **6.12. Disponibilidad de los recursos humanos necesarios.**

Teniendo en cuenta que se requiere mano de obra calificada, su oferta en el mercado laboral es amplia, lo que permite seleccionar a los mejores candidatos que muestren interés por vincularse a la empresa.

#### **6.13. Constitución de la empresa: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)**

La ley 1258 de 2008 estableció en su artículo 46 que a partir de su entrada en vigencia NO se podrán constituir sociedades unipersonales con base en el artículo 22 de la ley 1014 y las ya constituidas, tienen un plazo máximo de 6 meses (es decir hasta el 5 de junio de 2009) para transformarse en sociedades por acciones simplificada. A continuación se describen los pasos para la creación de la empresa y el marco legal el cual debe seguir, dicha información extraída de la página de Cámara de comercio y DIAN:

Como una empresa que busca el fomento del teletrabajo, dentro de sus políticas, se tendrán en cuenta:

- ✓ Control total sobre los escritorios virtuales y el flujo de la información.
- ✓ Reducción del esfuerzo en mantenimiento de equipos y optimización de la capacidad de respuesta frente al crecimiento de la compañía.
- ✓ Inclusión socio-laboral de población vulnerable gracias a las TIC: situación de discapacidad, aislamiento geográfico, cabezas de familia.

Dirigir la estructuración de mecanismos de financiación, promoción e incentivos al Sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para financiar planes, programas y proyectos acorde a las funciones del Fondo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, definidas en el artículo 35 de la Ley 1341 de 2009 o las normas que la modifiquen, adicionen o sustituyan. Adicionalmente la APP también estaría enmarcada en sector de la educación no formal, el código CIU de dicha actividad es el 8060 y hace parte del sector terciario de la economía en Colombia.

El ministerio de Educación mediante La Ley 1064 de 2006, reemplaza la denominación no formal por Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano. Los Programas de Idiomas Decreto 3870 de 2006 Adopción de la referencia Internacional Marco Común Europeo De Referencia Para las Lenguas: Aprendizaje, Enseñanza, Evaluación, como el sistema de referencia para los procesos de aprendizaje, enseñanza y evaluación.

#### **6.14. Contexto social y económico.**

Teniendo en cuenta que el objeto comercial del proyecto está enfocado en población escolar, según Investigación de educación formal realizado por el DANE en Bogotá, existen un total de 2.464 colegios, de los cuales se distribuyen, así:

**Tabla 4. Investigación de Educación Formal**

**Total Sedes Educativas por Departamento, Sector y Zona**

Departamento/Municipio	TOTAL	Oficial			No Oficial		
		Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural	Total
Bogotá, D.C	2.464	652	56	708	1.752	4	1.756

Fuente DANE: Investigación Educación Formal - Año 2015 A Junio de 2017

Un indicador importante para los objetivos del presente trabajo es el hecho del gran número de colegios, tanto públicos como privados, por otra parte respecto a las universidades en la ciudad de Bogotá, encontramos 7 universidades públicas y 53 privadas.

**6.15. Estrategia de producto**

La necesidad que se busca satisfacer en asesoría en tareas virtuales a través de una APP, en el área de educación no formal, a niños y jóvenes en edad escolar, en diferentes áreas de educación (matemáticas, física, química, ciencias, sociales, geografía, álgebra, e inglés).

**6.16. Estrategia de precio.**

Para el cálculo del precio se tomarán los costos de la operación que se presentan en el análisis financiero, así como los costos indirectos, que se analizarán en el plan económico y financiero, que busca garantizar el cierre financiero del proyecto.

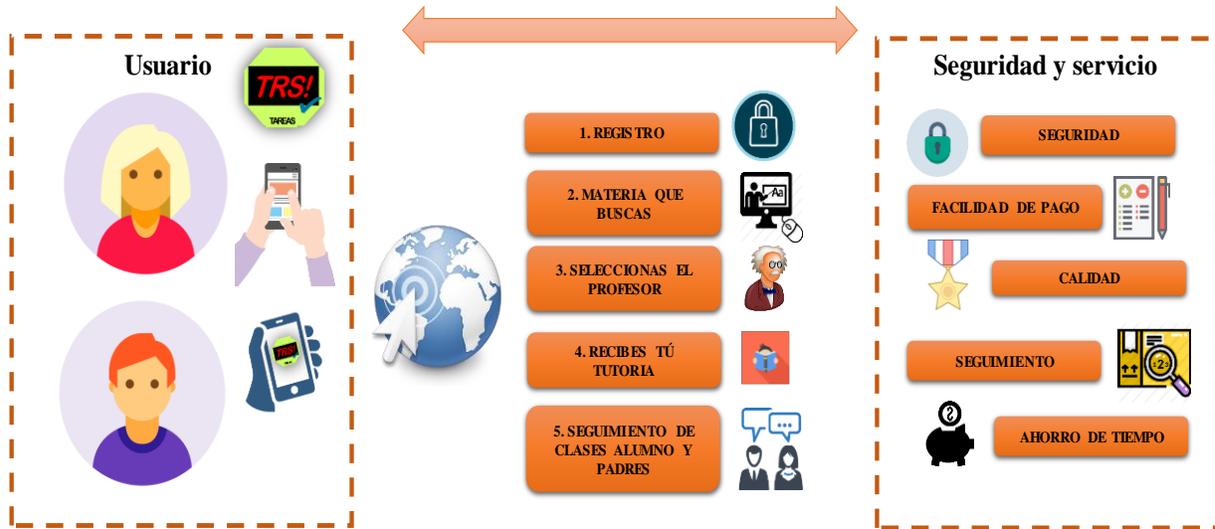
Las ventas deberán ser canceladas de contado, en el momento de prestación del servicio, el pago se realiza de forma virtual (PSE). En principio se establece un precio base promedio del servicio de \$30.000. Sin embargo, este precio podrá ajustarse una vez se evalúen las demás variables de costos que se desarrollan en los siguientes capítulos.

La investigación realizada permitió localizar cuatro empresas que actualmente ofrecen un servicio similar al que se busca prestar mediante el presente proyecto, tal como se muestran en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.2.**

### 6.17. Descripción del Proceso Productivo

El proceso de la APP, se inicia con el registro del usuario para poder iniciar sesión, se selecciona materia que se busca, se escoge el docente y se recibe clase:

**Figura 8. Secuencia del proceso de atención**



Fuente: elaboración propia

### 6.18. Evaluación financiera: Inversión Inicial

El plan financiero se desarrolló de acuerdo a los requerimientos operativos y administrativos que la constitución de la empresa conllevaba en cada uno de las áreas involucradas dentro del proceso de desarrollo, mantenimiento, actualización y promoción e implementación de la aplicación interactiva de asesoramiento educativo. En el anexo, encontraran el análisis detallado de cada uno de los conceptos y su impacto sobre el resultado final al término de la proyección.

La inversión inicial que conllevaría la constitución de la empresa equivaldría a \$14.000.000, correspondiente a la compra de los insumos iniciales y equipo necesario para que la operación se pueda desarrollar adecuadamente y sin contratiempos.

**Tabla 5. Inversión**

INVERSION			
Unidades	Descripción	Valor	Total
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$ 6.020.000</b>
2	Escritorio	\$ 720.000	\$ 1.440.000
2	sillas	\$ 90.000	\$ 180.000
2	Computadores	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000
2	Telefonos fijos	\$ 200.000	\$ 400.000
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			<b>\$ 2.750.000</b>
1	video bean	\$ 350.000	\$ 350.000
1	impresora	\$ 400.000	\$ 400.000
1	portatil	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
<b>GASTOS PREOPRATIVOS</b>			<b>\$ 5.230.000</b>
1	PAGINA INTERNET/UNICO	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
1	DOMINIO .com.co /ANUAL	\$ 80.000	\$ 80.000
1	HOSTING/ANUAL	\$ 150.000	\$ 150.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 14.000.000</b>

Fuente: Elaboración propia

En el estudio financiero, se detalla cada uno de los conceptos que se tienen en cuenta en la inversión inicial de la empresa, muebles y enseres corresponde a \$6.020.000, maquinaria y equipos \$2.750.000 y \$ 5.230.000 que corresponden a gastos pre operativos.

En relación a los costos, los mismos son equivalentes a \$ 10.740.635 mensuales y corresponden al salario del ingeniero, el canon de arrendamiento de la oficina virtual y la licencia de la aplicación. Respecto a la implementación de la APP que corresponde al costo de diseño:

**Tabla 6. Costos del diseño**

COSTO DISEÑO APP EDUCATIVA		
CARACTERISTICAS	APP EDUCATIVA	Costo
Multiplataforma	1	\$ 15.000.000
Diseño personalizado	1	\$ 18.000.000
Compras dentro de la app	1	\$ 6.000.000
registro mediante e mail	1	\$ 3.750.000
Integracion a sitio web	1	\$ 6.000.000
Creacion de perfil	1	\$ 6.000.000
Panel de administracion	1	\$ 6.000.000
Dos idiomas	1	\$ 3.000.000
Icono personalizado	1	\$ 3.525.080
<b>Total Costo de Venta</b>		<b>\$ 67.275.080</b>

Fuente: elaboración propia

Por otra parte, se establece unos costos de inversión inicial equivalente para la a \$67.275.080, correspondiente al valor total de diseño y elaboración de la aplicación a través de una empresa especializada en diseño de APP.

Proyección de ventas, base al estudio financiero se presupuestó un mínimo de 840 clases (1 hora = 1 clase) en el primer año de operación.

**Tabla 7. Ventas Proyectadas**

	Estudiantes de chapinero
MERCADO TOTAL	16.795
MERCADO POTENCIAL	8.398
MERCADO META	840
CLASE HORA	30.000
PROMEDIO MES	840
VENTAS MES PROYECTADAS SEGÚN CAPACIDAD	\$ 25.192.500,0

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta las variaciones proyectadas de la economía y aplicadas al proyecto se ha tomado como referencia crecimientos del PIB del 3,5% para el primer año y 4% para los años subsiguientes. La carga impositiva se determinó en el 34% de forma global, así:

**Tabla 8. Supuesto del proyecto**

INDICADORES BASE Y PROYECCIONES							
PROYECCIONES							
VARIABLES MACROECONOMICAS							
INDICADORES	Año Anterior 2018	Año 0 2019	Año 1 2020	Año 2 2021	Año 3 2022	Año 4 2023	Año 5 2024
Tasa Crecimiento de la economía / Var % PIB	3,10%	3,50%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
Inflación - Var % IPC	6,7%	4,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
** Proyecciones macroeconomicas 2015-2020. Grupo de investigaciones economicas - Bancolombia, Corficolombiana y Fedesarrollo.							
INDICADORES DE REFERENCIA							
Impuestos	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ImpoRenta + CREE	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%
SUPUESTOS DEL PROYECTO							
Precio base Año 1=	\$ 30.000,00						
Tamaño del proyecto / # total de unidades al año	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Estimación Costo Total	Base de proyección	\$ 138.905.125	\$ 141.911.203	\$ 144.981.584	\$ 148.116.565	\$ 151.311.540	
Margen de ganancias		50%	50%	50%	50%	50%	
Precio base de comparación		\$ 20.677	\$ 19.204	\$ 17.836	\$ 16.565	\$ 15.384	

Fuente: elaboración propia

## 6.19. Indicadores Financieros

**Tabla 9. Evaluación financiera**

<b>EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO</b>		
TASA DE DESCUENTO	21,2%	<b>** RESULTADO: INVERTIR / NO INVERTIR</b> <b>** Tasa mínima de rentabilidad esperada (%)</b>
VALOR PRESENTE NETO	\$29.274.775	
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	33%	

Fuente: elaboración propia

La TIR del proyecto es de 33% en una proyección en escenario probable a 5 años. El valor actual neto del proyecto es de \$29.274.775 pesos.

El flujo de caja muestra que el proyecto requiere una inversión cercana a los \$97 Millones en el año pre operativo para poner a nivel los recursos de los cuales se derivará la operación. La estructura de costos del proyecto oscila en el 59% de los ingresos, lo cual nos deja un margen de 41% para cubrir carga impositiva y generar utilidad. El margen de utilidad promedio del proyecto, asumiendo todas las cargas es del 9%, el cual puede estar dentro de los márgenes de utilidad aceptables dentro de los proyectos de emprendimiento para Colombia.

**Tabla 10. Flujo de caja**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<i>Ingresos Operacionales</i>		\$ 208.357.687	\$ 212.866.804	\$ 217.472.376	\$ 222.174.847	\$ 226.967.309
<i>Ingresos No operacionales</i>		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Total ingresos</b>		<b>\$ 208.357.687</b>	<b>\$ 212.866.804</b>	<b>\$ 217.472.376</b>	<b>\$ 222.174.847</b>	<b>\$ 226.967.309</b>
<i>Costos de producción</i>		\$ 33.758.497	\$ 34.771.252	\$ 35.814.390	\$ 36.888.821	\$ 37.995.486
<i>Costos de Ventas</i>		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<i>Costos Administrativos</i>		\$ 101.064.556	\$ 103.841.925	\$ 106.702.427	\$ 109.648.547	\$ 112.682.804
<i>Costos Financieros</i>		\$ 5.083.792	\$ 4.321.425	\$ 3.510.308	\$ 2.647.346	\$ 1.724.439
<b>Total Costos</b>		<b>\$ 139.906.845</b>	<b>\$ 142.934.602</b>	<b>\$ 146.027.125</b>	<b>\$ 149.184.714</b>	<b>\$ 152.402.730</b>
<i>Depreciaciones</i>		\$ 8.206.508	\$ 8.206.508	\$ 8.206.508	\$ 8.206.508	\$ 8.206.508
<i>Amortizaciones intangibles</i>		\$ 1.001.721	\$ 1.023.399	\$ 1.045.541	\$ 1.068.149	\$ 1.091.190
<b>Utilidad antes de impuestos (UAI)</b>		<b>\$ 59.242.613</b>	<b>\$ 60.702.295</b>	<b>\$ 62.193.202</b>	<b>\$ 63.715.476</b>	<b>\$ 65.266.882</b>
<i>Impuesto a la renta- CREE</i>		\$ 20.142.488	\$ 20.638.780	\$ 21.145.689	\$ 21.663.262	\$ 22.190.740
<b>Utilidad despues de impuestos (UDI)</b>		<b>\$ 39.100.125</b>	<b>\$ 40.063.515</b>	<b>\$ 41.047.513</b>	<b>\$ 42.052.214</b>	<b>\$ 43.076.142</b>
<i>Depreciaciones</i>		\$ 8.206.508	\$ 8.206.508	\$ 8.206.508	\$ 8.206.508	\$ 8.206.508
<i>Amortizaciones intangibles</i>		\$ 1.001.721	\$ 1.023.399	\$ 1.045.541	\$ 1.068.149	\$ 1.091.190
<i>Inversión en activos fijos</i>	\$ 76.045.080					
<i>Inversión en activos intangibles</i>	\$ 5.230.000					
<i>Capital de trabajo</i>	\$ 16.337.327	\$ 375.760	\$ 383.798	\$ 391.873	\$ 399.372	\$ 17.888.129
<i>Amortización de la deuda</i>		\$ 12.341.134	\$ 13.119.860	\$ 13.947.723	\$ 14.827.824	\$ 15.763.460
<i>Valor de desecho</i>						\$ 40.428.835
<b>Utilidad Neta (UN)</b>		<b>\$ 97.612.407</b>	<b>\$ 35.591.459</b>	<b>\$ 35.789.765</b>	<b>\$ 35.959.967</b>	<b>\$ 36.099.676</b>

Fuente: elaboración propia

Dado que el proyecto es viable, la APP contribuirá al desarrollo de la sociedad de nuestro País, con el pago puntual de los impuestos y de todas sus obligaciones fiscales con los empleados, también contribuye siendo un generador de empleo con calidad, el cual implica salarios justos, buen clima organizacional, buscando una buena calidad de vida que contribuya a tener una sociedad sana y feliz. Por otra parte, se brinda servicios de calidad que satisfagan los requerimientos de los clientes, siendo una aplicación eficiente y segura, generando competitividad e innovación para generar una economía dinámica, que permita alcanzar procesos de globalización.

## 7. CONCLUSIONES

De acuerdo con el objetivo general planteado al inicio de este trabajo, la conclusión central es que el negocio evaluado para la prestación del servicio de asesoría de tarea a través de una APP, es viable, dada las condiciones definidas en este estudio.

Tal como se planteó inicialmente, la idea de negocio que aquí se analiza busca atender operativamente las necesidades del mercado en el servicio de asesoría de tareas virtuales a través de una APP, a niños y jóvenes en edad escolar, facilitando así su vida diaria, con el fin de mejorar, en diferentes áreas de educación. Así, mismo busca que los inversionistas puedan generar una rentabilidad atractiva y de bajo riesgo; además busca ofrecer una oportunidad de empleo formal y estable y aportando en el desarrollo social del País. Después de desarrollados los diferentes análisis contenidos a lo largo de los diferentes capítulos, se concluye que sí existe una demanda que justifica la creación de la APP, y que se pueden adelantar unas estrategias de mercadeo en cuanto a producto, precios, comunicación y difusión que correspondan con la idea de negocio.

La empresa puede generar 3 empleos directos, la mayoría de ellos correspondientes a personal calificado y se recomienda su localización en la localidad de Chapinero. En el trabajo se describe el proceso productivo, mantenimiento de la plataforma, incluye la recepción de llamadas, proceso de contratación y seguimiento y la prestación del servicio propiamente dicho, empleado para ello una tecnología de valor agregado mediano, lo cual le permite operar con unos costos relativamente bajos.

La empresa puede operar desde una sede de cerca de 50 m<sup>2</sup>, y requiere una inversión inicial estimada en cerca de \$100 millones que corresponde a la construcción de la app, incluyendo el capital de trabajo requerido para financiar la operación durante el primer mes, constituido en un 30% con recursos propios de los inversionistas y el saldo con recursos de un crédito bancario.

La proyección de las ventas se elaboró partiendo de 840 clases al mes durante el primer año, para un total de 10.077 al año. El análisis de los estados financieros proyectados indica que la tasa interna de retorno y el valor presente neto corresponden a un proyecto financieramente viable, en la medida en que el punto de equilibrio se alcance. El análisis de riesgo indica que el proyecto tiene un nivel de riesgo relativamente bajo, dado que en el escenario pesimista sigue siendo viable, mientras que, si se cumple el escenario optimista evaluado, el resultado mejoraría significativamente.

La empresa no enfrenta obstáculos legales que impidan su operación, aunque obviamente debe ajustarse a las diferentes normas que regulan este tipo de servicios en tecnología, y ministerio de educación.

Dado lo anterior, podemos evidenciar un alto grado de viabilidad y una notable aceptación en su aplicabilidad, ya que esta App permitirá a los padres tener un mayor control de las actividades académicas de sus hijos, así como a los tutores, les brinda la oportunidad de tener un ingreso adicional y brindar un servicio seguro y eficaz a los menores y jóvenes de la localidad de chapinero.

## 8. RECOMENDACIONES

- ✓ El servicio ofrecido por la organización debe ser flexible de acuerdo a los requerimientos del cliente.
- ✓ En la búsqueda del posicionamiento y reconocimiento del mercado, se deben realizar campañas que den a conocer a la APP.
- ✓ La gestión del gerente y los profesores debe generar impacto en los clientes para que éstos sean la referencia de un buen servicio.
- ✓ Dentro de lo posible se evitará realizar solicitudes de préstamos bancarios ya que éstos pueden estar sujetos a los cambios en los ingresos por ventas de asesorías de la app afectando su liquidez.

## 9. Referencias Bibliográficas

- ACEVEDO, A. D. (30 de 11 de 2003). *SEMANA*. Obtenido de SEMANA: <http://www.semana.com/opinion/articulo/los-problemas-aprendizaje/62229-3>
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). Bogotá: Pearson.
- Cárdenas, Í., & Rubiano, M. (2016). *Diseño e implementación de un curso formativo "emprendimiento y creación de empresa"* Fundación Colombiana de Servicios Comunitarios. Bogotá: Universidad de La Salle.
- Distrito, S. d. (2015). *Secretaría de Educación del Distrito*. Obtenido de [http://www.educacionbogota.edu.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=117&catid=25](http://www.educacionbogota.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=117&catid=25)
- Dussel, I. (2011). *¿Vino viejo en odres nuevos? Debates sobre los cambios en las formas de enseñar y aprender con nuevas tecnologías* En: *Aprender y enseñar en la cultura Digital. En Memorias VI Foro Latinoamericano de Educación; Educación y nuevas tecnologías* (1 ed.). Buenos Aires: Santillana. Recuperado el 2018, de <http://www.santillana.com.ve/foto%20s/articulos/Cap%C3%ADtulo%20%20I68343.pdf>
- ECHEVERRI, M. A. (12 de 2009). *NUEVA PERSPECTIVA DE LOS ENTORNOS VIRTUALES DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE EN INGENIERÍA*. Obtenido de [file:///C:/Users/home/Downloads/13686-39801-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/home/Downloads/13686-39801-1-PB%20(1).pdf)
- Entonado, F. B. (2006). *Consejería de Educación, Ciencia y Tecnología 2001*. (J. D. EXTREMADURA, Ed.) Obtenido de <http://www.ub.edu/prometheus21/articulos/obsciberprome/blanquez.pdf>
- Fedesoft. (02 de 03 de 2018). Obtenido de <http://fedesoft.org/eventos/el-gremio-de-la-industria-del-software-en-colombia/>
- Gerente.com. (2018). *Gerente.com*. Recuperado el 15 de 03 de 2018, de <http://gerente.com/co/ventas-sector-ti/>
- José María Antón, J. A. (2013). *Asociación Colombiana de Instituciones de Educación Superior con Programas a Distancia y Virtual, ACESAD*. Obtenido de [http://www.universidad.edu.co/images/cmlopera/descargables/libro\\_acesad\\_virtual\\_educacion.pdf](http://www.universidad.edu.co/images/cmlopera/descargables/libro_acesad_virtual_educacion.pdf)
- Luna, M. T.-D. (2017). *mintic.gov.co*. Obtenido de <http://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-propertyvalue-541.html>
- Nacional, M. d. (19 de 07 de 2009). *Ministerio de Educación Nacional*. Obtenido de <https://www.mineduacion.gov.co/1759/w3-article-196492.html>
- Parra, G. P. (2018). *ENLACE TERRITORIAL - SECRETARIA DE CULTURA, RECREACION Y DEPORTE*. Recuperado el 16 de 03 de 2018, de <https://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/es/localidades/chapinero>

Polo, J. D. (2010). *wwwwhatsnew*. Recuperado el 01 de 03 de 2018, de <https://wwwwhatsnew.com/2010/01/28/com8s-nueva-herramienta-de-colaboracion-destinada-a-la-educacion/>

PORTAFOLIO. (19 de 12 de 2016). *PORTAFOLIO*. Obtenido de PORTAFOLIO: <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/aulas-amigas-la-firma-colombiana-educativa-que-crece-a-pasos-agigantados-502374>

Scagnoli, N. (2000). *Universidad de Illinois*. Obtenido de "El aula virtual: usos y elementos que la componen." : <https://www.ideals.illinois.edu/bitstream/handle/2142/2326/AulaVirtual.pdf>

VIRTUALES, A. (05 de 2012). *Aulas Virtuale Sitz*. Obtenido de Aulas Virtuale Sitz: <http://aulasvirtualesitz.blogspot.com.co/p/de-donde-surge-la-idea-y-porque.html>

wikipedia. (2015). *wikipedia*. Recuperado el 02 de 03 de 2018, de <https://es.wikipedia.org/wiki/Schoolology>

## ANEXO A

<b>App asesoría actividades académicas</b>	
<b>UNIVERSIDAD UNIMINUTO</b>	
<b>Confidencialidad:</b> La presente entrevista tiene fines académicos. La información que usted facilite se manejará con total confidencialidad y bajo ninguna circunstancia será empleada para efectos distintos a los indicados arriba. En consecuencia, los autores se comprometen a garantizar que el nombre y los demás datos que pudieran conducir la identificación del entrevistado, serán manejados con reserva y no serán publicados dentro de los resultados de la investigación.	
<b>1</b>	<b>Información demográfica</b> Género: F: <input type="checkbox"/> M: <input type="checkbox"/> Edad: _____ Residente del sector: _____ Trabaja en el sector: _____ Transeúnte ocasional: _____
<b>2</b>	<b>¿Tiene dispositivos con acceso a internet?</b> a) Sí: <input type="checkbox"/> b) No: <input type="checkbox"/>
<b>3</b>	<b>¿Qué sistema maneja su dispositivo?</b> a) Android: <input type="checkbox"/> b) IOS: <input type="checkbox"/> c) Windows <input type="checkbox"/> d) Otro _____
<b>4</b>	<b>¿Tiene conocimiento de las aplicaciones Apps?</b> a) Sí: <input type="checkbox"/> b) No: <input type="checkbox"/>
<b>5</b>	<b>¿Qué aplicaciones descarga usualmente?</b> a) Juegos: <input type="checkbox"/> b) Entretenimiento: <input type="checkbox"/> c) Compras: <input type="checkbox"/> d) Música: <input type="checkbox"/> e) Otro: _____
<b>6</b>	<b>¿Al momento de adquirir una App que es lo primero que tiene en cuenta?</b> a) Funcionabilidad: <input type="checkbox"/> b) Rapidez: <input type="checkbox"/> c) Peso: <input type="checkbox"/> d) Datos <input type="checkbox"/> e) Precio _____
<b>7</b>	<b>¿Utiliza servicios de asesoría en tareas?</b> a) Si: <input type="checkbox"/> b) No: <input type="checkbox"/>
<b>8</b>	<b>¿Le gustaría un servicio de asesorías Online?</b> a) Si: <input type="checkbox"/> b) No: <input type="checkbox"/>
<b>9</b>	<b>¿Si se creará una aplicación que brinde tutorías virtuales en vivo, usted la utilizaría?</b> a) Si: <input type="checkbox"/> b) No: <input type="checkbox"/>
<b>10</b>	<b>¿Pagaría por descargar la aplicación?</b> a) Si: <input type="checkbox"/> b) No: <input type="checkbox"/>
<b>11</b>	<b>¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una APP?</b> a) Entre \$10.000 y \$ 30.000 _____ b) Entre 30.000 y 50.000 _____ c) Más de \$50.000 _____

**FICHA TÉCNICA**

Herramienta de información: Encuesta

Forma de recolección: presencial

Población estudiada: padres de familia con hijos en edades escolares

Tamaño de la muestra: 197

Lugar de realización: Bogotá D.C. Localidad de chapinero

Fecha de realización: 20 de febrero de 2018 a 5 de marzo de 2018.

Número de preguntas: 11

Porcentaje de error estimado: 5 %