



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA PLATAFORMA WEB
PARA EL APRENDIZAJE DE IDIOMAS,
LANGSOFT S.A.S.**

Catherine Paola Córdoba Camelo

Cindy Lorena Romero Morales

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

LENGUAS MODERNAS

BOGOTÁ, D.C

2013



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA PLATAFORMA WEB
PARA EL APRENDIZAJE DE IDIOMAS,
LANGSOFT S.A.S.**

Trabajo de grado en la modalidad creación de empresas para optar al título de
Profesional en Lenguas Modernas de la Universidad EAN

TUTORA

Dra. Yadira Astrid Páez Gaitán

Administradora de Empresas Universidad de la Salle, Bogotá

Magíster en administración de Empresas de la Universidad de San Pablo CEU,

Madrid

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

LENGUAS MODERNAS

BOGOTA, 2013

Bogotá, Noviembre 16 de 2012

Profesora

BIBIANA CLAVIJO OLMOS

Coordinadora Proyectos de Grado
Programa de Lenguas Modernas
Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales
Universidad EAN

Bogotá

Estimada Profesora:

Como tutor del trabajo de grado '**Creación de empresas Página Web Educativa Langsoftworld S.A.S.**', de las estudiantes **Cindy Lorena Romero Morales con código No. 200821695** y **Catherine Paola Córdoba Camelo con código No. 200822264** en la modalidad de creación de empresas, autorizo la entrega de dicho proyecto, teniendo en cuenta que cumple con los criterios de:

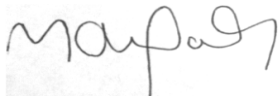
- Análisis y argumentación.
- Cumplimiento de objetivos.
- Coherencia del trabajo con los resultados.
- Normas APA.
- Edición, redacción y ortografía.

Con el propósito de contactar a los estudiantes durante la semana del 10 al 15 de diciembre para recibir los comentarios de los jurados, los datos completos de los estudiantes son:

Nombre : Cindy Lorena Romero Morales
Correo : cromero_13@correo.ean.edu.co
Teléfono : 320 3085965 - 459 6686

Nombre : Catherine Paola Córdoba Camelo
Correo : ccordoba_7@correo.ean.edu.co
Teléfono : 318 3907070 - 310 8559

Cordialmente,



YADIRA PÁEZ GAITÁN

Docente Universidad EAN

Adjunto: Dos copias impresas del trabajo de grado.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer principalmente a Dios por brindarme la fortaleza para continuar día a día con mis proyectos, a mi tutora *Yadira Páez* por sus continuas observaciones y asesoramientos que permitieron alcanzar nuestro objetivo en el menor tiempo posible.

Cindy Lorena Romero Morales

AGRADECIMIENTO

A Dios principalmente por haberme permitido llegar a este momento tan importante en mi vida, dándome la oportunidad de alcanzar objetivos que me definen como persona comprometida con lo que más me apasiona que es mi carrera, así mismo doy gracias por su infinito amor y compañía.

Catherine Paola Córdoba Camelo

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme brindado lo necesario para lograr mis objetivos y por supuesto por su infinito amor y compañía.

A mi mamita hermosa *Yamile Morales Manrique*.

Por haberme apoyado en todo momento, por la motivación constante y sus continuos esfuerzos por sacarme adelante a pesar de las dificultades, por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, pero más que nada, por su amor incondicional.

A mi novio *Fabián Andrés García Moreno*

Por ser esa fuente de inspiración y constante amor, por apoyarme y estar presente durante todo el desarrollo de mi carrera animándome a dar lo mejor de mí, siendo incondicional con todo su amor.

Lorena Romero Morales

DEDICATORIA

A mis padres *Margarita camelo y Sergio Córdoba*

Por haberme apoyado con todas mis decisiones

.A mi hermosa hermana *Sandra Liliana Córdoba Camelo*

Quien siempre ha sido mi modelo a seguir por su tenacidad y dulzura y junto a mi hermano *Samuel Camelo* se han convertido en mi mayor motivación para salir adelante y alcanzar mis sueños más anhelados.

Catherine Córdoba Camelo

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|-----------------------------------------------------------|----|
| RESUMEN EJECUTIVO | 7 |
| INTRODUCCION..... | 9 |
| 1. OBJETIVOS..... | 12 |
| 1.1 Objetivo General | 12 |
| 1.2 Objetivos Específicos | 12 |
| 2. JUSTIFICACION | 13 |
| 3. ESTUDIO DE MERCADOS..... | 16 |
| 3.1 Análisis de la industria o sector | 16 |
| 3.2 Estudio Del Mercado | 18 |
| 3.2.1 Objetivos del mercado | 20 |
| 3.2.2 Estimación del mercado Objetivo | 22 |
| 3.3 Competencia..... | 23 |
| 3.4 Estrategia del Producto..... | 31 |
| 3.5 Estrategia del Precio | 34 |
| 3.6 Estrategia de Distribución..... | 35 |
| 3.7 Estrategia de Promoción | 36 |
| 4. ESTUDIO OPERACIONAL Y ORGANIZACIONAL | 37 |
| 4.1 Cadena de Valor | 37 |
| 4.2 Nombre de la Empresa | 41 |
| 4.3 Tipo de Sociedad | 42 |
| 4.4 Misión..... | 43 |
| 4.5 Visión | 43 |
| 4.6 Logo | 43 |
| 4.7 Slogan..... | 44 |
| 4.8.1 Objetivos Corporativos | 46 |
| 4.9 Requerimientos para la creación de empresa..... | 46 |
| 4.9.1 Documentos necesarios para una empresa S.A.S | 47 |
| 4.9.1.1 Pasos Para la creación de una empresa S.A.S | 47 |

| | |
|---------------------------------------------------------|----|
| 4.9.2 Pasos para el trámite de RUT | 49 |
| 4.10.2 Impuestos | 56 |
| 4.11 Cargos, perfiles y responsabilidades..... | 57 |
| 4.12 Organigrama..... | 61 |
| 4.13 DOFA de la empresa | 62 |
| 5. ESTUDIO TECNICO..... | 64 |
| 5.1 herramientas..... | 64 |
| 5.2 Prototipo | 65 |
| 6. ANÁLISIS FINANCIERO..... | 74 |
| Ingresos | 74 |
| 6.1 Inversión Inicial..... | 74 |
| 6.1.1 Constitución del capital..... | 75 |
| 6.1.2 Forma de financiamiento del capital inicial..... | 75 |
| 6.2 Proyección de ventas | 78 |
| 6.3 Balance General | 78 |
| 6.4 Flujo de Caja..... | 81 |
| 6.5 Estado de resultados..... | 82 |
| 6.6.1 Tasa interna de retorno- valor presente neto..... | 84 |
| 7. RESPONSABILIDAD SOCIAL..... | 86 |
| 8. CONCLUSIONES | 87 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 88 |

INDICÉ DE GRÁFICAS

| | |
|--------------------------------------------------------|----|
| Gráfica 1 Crecimiento PIB..... | 16 |
| Gráfica 2 Proyección Poblacional | 17 |
| Gráfica 3 Matricula por nivel educativo | 18 |
| Gráfica 4 Crecimiento Mercado Objetivo..... | 19 |
| Gráfica 5 Estudiantes por sector 2011..... | 20 |
| Gráfica 6 Cadena de Valor..... | 37 |
| Gráfica 7 Logo tipo de la compañía LangSoftWorld | 43 |
| Gráfica 8 Organigrama | 61 |
| Gráfica 9 Pagina Web | 65 |
| Gráfica 10 Pagina inicial Curso | 66 |
| Gráfica 11 Contenido Gramatical..... | 67 |
| Gráfica 12 Contenido Oral | 68 |
| Gráfica 13 Vocabulario y Conjugación..... | 69 |
| Gráfica 14 Conjugador. | 70 |
| Gráfica 15 Live session. | 71 |
| Gráfica 16 Correo Institucional..... | 72 |
| Gráfica 17 Indicador de Proceso. | 73 |
| Gráfica 18 Incremento de ventas..... | 78 |

INDICÉ DE TABLAS

| | |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1 Estudiantes por sector educativo y zona 2011..... | 20 |
| Tabla 2 Instituciones Educativas por Localidades | 22 |
| Tabla 3 Competencia..... | 30 |
| Tabla 4 Fijación de Nombre..... | 41 |
| Tabla 5 DOFA | 62 |
| Tabla 6 Resumen de las inversiones requeridas | 74 |
| Tabla 7 Constitución del capital..... | 76 |
| Tabla 8 Fuente de financiación | 76 |
| Tabla 9 Aportes..... | 77 |
| Tabla 10 Proyección balance general anual | 80 |
| Tabla 11 Estado de flujo anual | 81 |
| Tabla 12 Estado de pérdidas y ganancias anual | 82 |
| Tabla 13 Indicadores financieros | 83 |
| Tabla 14 Tasa interna de retorno- valor presente neto | 84 |

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto **LangSoftWorld** tiene como principal objetivo crear una plataforma lingüística, para fortalecer el bilingüismo en el país, inicialmente, el Inglés será el primer objetivo del programa aunque se espera adicionar otras lenguas como son el Francés, Alemán, Portugués e Italiano, el programa busca fortalecer las cuatro (4) áreas más comprometidas para el desarrollo del idioma como son *Speaking*, *Reading*, *Writing and Grammar*, por medio de juegos dinámicos, textos cortos, videos culturales y lecturas para el desarrollo del vocabulario y análisis de texto, además a esto, se generara conocimiento en diferentes aspectos como: la cultura, la historia, hechos y noticias sobre los países en los que se habla esta lengua. Un valor agregado es el fortalecimiento del programa frente a las falencias que tienen las demás plataformas (tell me more, rosseta, busuu.com etc.), algunas de éstas no cuenta con sesiones conversacionales con nativos, es monótona en las lecciones de cada tema o idioma e incluso no realizan un seguimiento continuo y personalizado lo que crea un ambiente aburrido o pesado para el estudiante. Adicional a esto, un proyecto que se considera añadir al final del programa el cual se llamara MINITOEFL para demostrar los conocimientos adquiridos por medio de un examen donde demuestran lo aprendido. El cual se espera que sea certificado y posicionado como un requisito para comenzar estudios avanzados.

El proyecto comenzara sus operaciones principalmente en Bogotá, donde la oficina inicial se encontrara en el centro de la ciudad y posicionando el producto por unidad a un precio de \$450.000 y las ventas operacionales provendrán de la

incursión de la licencia *LangSoftWorld* en los colegios oficiales enfocándonos en estudiantes de básica primaria y secundaria. Se planean vender 9.678 licencias en el primer año, con un incremento de inflación en los precios del 3.5%, en resumen y teniendo en cuenta el comportamiento propuesto de ventas, se espera rentabilidad, efectiva anual, del 5% en cada año.

La inversión inicial será de \$ 31.646.730 en donde los socios aportaran un 40% y se obtendrá un préstamo de una entidad bancaria del 60% a una tasa anual de 19.07% con pagos mensuales en un plazo de tres años.

El tiempo que tomara para que llegar a un punto de equilibrio se verá reflejado en el segundo año donde el incremento de ganancias será de más de un 50% en donde los socios verán remunerado los aportes para el capital inicial.

El proceso en marcha del proyecto será efectuado principalmente por el diseñador de la página web que aplicara en la plataforma tecnológica las más avanzadas aplicaciones para el desarrollo del método de estudio y además de esto el departamento de investigación y desarrollo serán los creadores de los métodos de aprendizaje los cuales serán reflejados con juegos, videos, textos, interacción fonética, etc.

En conclusión, el proyecto, de acuerdo con el análisis financiero tiene un pronóstico muy bueno debido a que nuestro objetivo de mercado es masivo y tiene como principal filtro el gobierno que será el aval de todo el proceso de desarrollo tanto financiero como de reconocimiento a nivel nacional.

INTRODUCCION

En tiempos de expansión comercial el país necesita estar preparado para la llegada de la competencia extranjera, así que a nivel empresarial y educativo se debe estar capacitando tanto en el manejo de las lenguas como en el manejo e implementación de las Tic.

Según el Ministerio de Educación, el nivel de bilingüismo del 2006 al 2010 en los grados 11 ha alcanzado el 30% a nivel nacional¹. A comparación de Brasil que ha creado un sistema de educación bilingüe la cual les permite a sus estudiantes licenciarse en Estados Unidos después de su graduación básica secundaria según artículo de **Education First**.

El bajo nivel de bilingüismo que se encontró en la investigación , se puede evidenciar la deficiencia del método de estudio oficial además de la mala estrategia por parte del estado al invertir en tecnología pero no aplicar un método de estudio eficiente, por esta razón surge una oportunidad de negocio que permite dar respuesta a este problema mediante el diseño de una plataforma virtual estudiantil enfocada en el aprendizaje de los idiomas, donde el estudiante tiene acceso a los temas más importantes para el desarrollo de las diferentes competencias (comprensión de lectura, gramática, escucha y habilidades comunicativas), contara a la vez con información general y específica como:

¹ Tomado del sitio web: www.univalle.edu.co, paginas de planeación de acción 2008, 2010 y 2011

- Enseñanza de la gramática fundamental.
- Situaciones y problemas en el entorno empresarial y cotidiano.
- Asociación de imágenes y palabras.
- Ejercicios de desarrollo auditivo y de habla.
- Diccionarios Online.
- Chat y conversaciones directas con nativos de los países del idioma a aprender.

Complementando los objetivos en el plan de estudios hacia la mejora de los estándares de aprendizaje para lograr mayor compromiso a nivel educativo y una gran proyección a nivel internacional promoviendo el uso de los idiomas en las organizaciones.

Dado que en la actualidad el contexto empresarial se desenvuelve alrededor del desarrollo de las tecnologías informativas y de la mejora continua de los procesos de aprendizaje (sin la intención de abolir los libros, pero si utilizando la plataforma como base fundamental para la enseñanza de los idiomas), se requiere por medio de esta plataforma desarrollar contenidos apropiados para cada usuario.

Por lo tanto se busca organizar un grupo de expertos para tales fines. Este grupo es conformado por dos profesionales en Lenguas Modernas que se encargaran de todos los formatos y métodos de ayudas para el desarrollo del curso tales como *Método Audio-Oral y Audio-visual, Método Gramatica-Traduccion Método directo*

etc. Por otra parte se contara con la asociación de una compañía de software que se encargara de manejar todos los elementos técnicos de apoyo.

Las universidades contarán con un desarrollo más avanzado de las lenguas tanto para aquellas carreras donde los idiomas son el objeto fundamental como para aquellas donde son aplicadas como complemento para otros campos profesionales. Además los colegios manejarán diferentes niveles de preparación que se tomarán de acuerdo a los grados cursados y las compañías tendrán un desarrollo más específico, enfocado a la resolución de conflictos en el entorno laboral y prácticas más dinámicas para el desarrollo de la actitud oral.

Todas estas actividades que tendrán lugar en el portal de idiomas favorecerán el trabajo autónomo, permitiendo que la distancia tan abismal que hay entre la enseñanza de los idiomas y las personas disminuya, mejorando así los niveles de aprendizaje de las lenguas en el país.

1. OBJETIVOS

1.1 Objetivo General

Formular un plan de negocios para crear la empresa **LANGSOFTWORLD S.A.S.**

1.2 Objetivos Específicos

- Formular un plan de mercadeo para la empresa **LANGSOFTWORLD S.A.S** con el fin de demostrar que tiene cabida en el mercado tecnológico.
- Formular un plan financiero para la empresa **LANGSOFTWORLD S.A.S.**
- Formular un método de aprendizaje autónomo alternativo.

2. JUSTIFICACION

Este proyecto se realiza para mejorar los procesos de aprendizaje autónomos, tanto en entidades educativas como corporativas y también para personas particulares que quieran tener una herramienta extra para el desarrollo del conocimiento, dado que el nivel de educación del país tiene una deficiencia considerable más que todo por el trabajo individual que se debe tener en cuenta en un proceso de aprendizaje.

El bajo nivel de bilingüismo es notorio a nivel internacional pues según una encuesta hecha por el New York Times² acerca del nivel de bilingüismo en diferentes países, Colombia está ubicada en los últimos 5 lugares de una lista de 100 promotores de negociación extranjera.

La creación de esta plataforma tiene como objetivo generar incentivación en el aprendizaje de una segunda lengua, resaltando las ventajas tanto personales como profesionales que este conocimiento pueda tener en la calidad de vida de cada persona.

Además, al ser por medio de la web tiene la ventaja de que se puede actualizar con cada nuevo método que salga al mercado, logrando un gran impacto a nivel nacional y permitiendo que cada uno de los usuarios de este producto estén a la vanguardia en todo lo referente a los idiomas.

² NYTimes.com, link Bilingualism

Es importante resaltar que este producto permite la interacción con profesores que tienen contacto directo con el idioma por tener conocimiento de una lengua extranjera como lengua materna y por supuesto con la cultura que es un factor primordial en el aprendizaje de estos, logrando así un acercamiento más importante al idioma y un mejor entendimiento y práctica.

Es evidente que el proyecto tiene un gran interés no solo en comercializar el producto sino en beneficiar tanto personas como instituciones y por ende motivar a la sociedad colombiana para lograr niveles más altos de competitividad.

Las personas cada vez cuentan con menos tiempo para capacitarse en el manejo de los idiomas y la tecnología, pero por otro lado la mayor dificultad para el proceso de aprendizaje es la distribución del trabajo autónomo, como se puede observar ambas problemáticas van ligadas, pues por el trabajo la gente ha visto reducido el tiempo de estudio. Con este proyecto se busca minimizar las limitantes que existen para que los colombianos mejoren sus conocimientos en el idioma.

Si en Colombia se implementara un método autónomo de estudio se podría superar a países como Brasil y Argentina que son promotores del bilingüismo en Latino América.

La idea de cambiar la perspectiva cultural aquella que se ha seguido por mucho tiempo es un reto que la empresa quiere tomar, cambiar el hábito de estudiar lo necesario y lo justo por una que implique tomar su tiempo libre e invertirlo en la

alimentación de saberes, es lo que la empresa quiere lograr, crear un sentido común hacia el estudio orientado al manejo de las lenguas extranjeras.

Con el uso de la plataforma electrónica podrán encontrar que el hecho de realizar trabajo autónomo de forma habitual no será un tiempo perdido dado que en la plataforma se encontraran con dinamismo y herramientas modernas de aprendizaje brindándoles un contacto directo con nativos con los cuales mejoraran el manejo de sus habilidades comunicativas.

3. ESTUDIO DE MERCADOS

3.1 Análisis de la industria o sector

De acuerdo con la siguiente gráfica el sector servicios se ha mantenido por encima de los sectores industria, manufacturas y agricultura desde 1970 hasta el 2010,

Gráfica 1 Crecimiento PIB



Fuente: La Republica

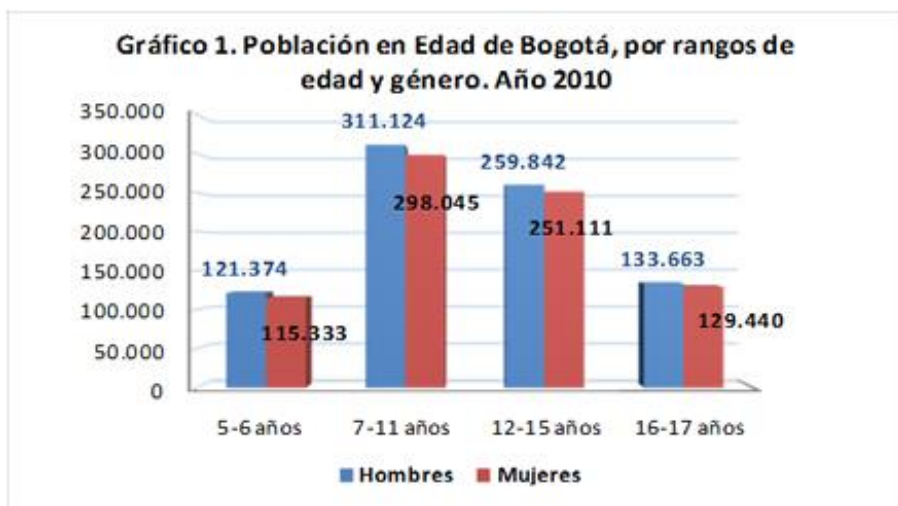
Según un informe revelado por el viceministro Gabriel Duque Mildemberg el sector servicios está creciendo a grandes pasos, siendo el generador principal de empleos en Colombia aportando un 69% de los empleos del país. No obstante en el 2012 se reportó que este mercado tuvo una participación del 61% en la

economía nacional con 203 mil millones de dólares. Lo que muestra que es un sector altamente competitivo.

Población en edad escolar

En el censo realizado por el DANE³ se proyecta que la población total de Bogotá para el año 2010 fue de 7.363.782 habitantes, de los cuales 1.619.932, corresponden a la población en edad escolar, jóvenes entre 5 y 17 años de edad representando a su vez el 22% de la población total de la ciudad de Bogotá, población en la cual como organización promotora de la enseñanza y mejoramiento de los idiomas está enfocado el proyecto.

Gráfica 2 Proyección Poblacional



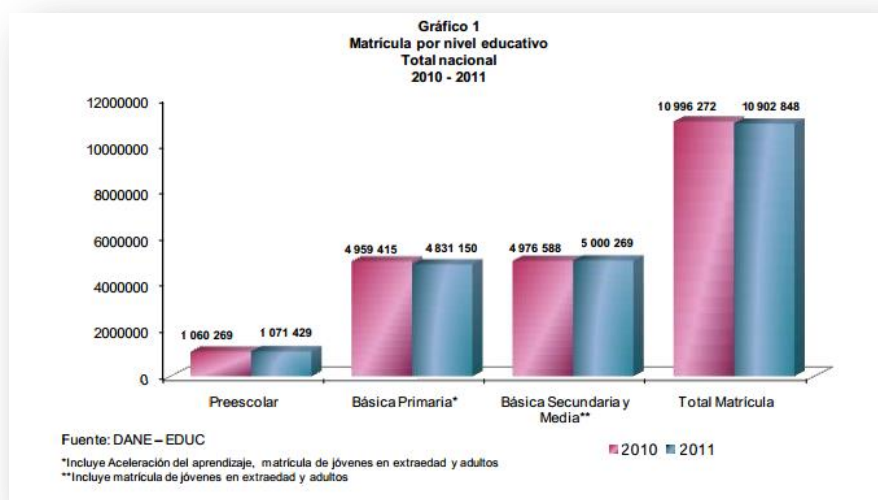
Fuente: Departamento Nacional de Estadística DANE.

³ Conciliación de los Censos de 1985, 1993 y 2005, elaborada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE

3.2 Estudio Del Mercado

En el año 2011, el número de alumnos matriculados fue 10.902 848. La matrícula nacional disminuyó en 93.424 estudiantes en comparación con el año 2010. Revisando los resultados por nivel educativo, se observa que entre 2010 y 2011 la matrícula de Básica Primaria disminuyó en 128.265 alumnos y la de Básica Secundaria y Media aumentó a 23.681 estudiantes.

Gráfica 3 Matrícula por nivel educativo

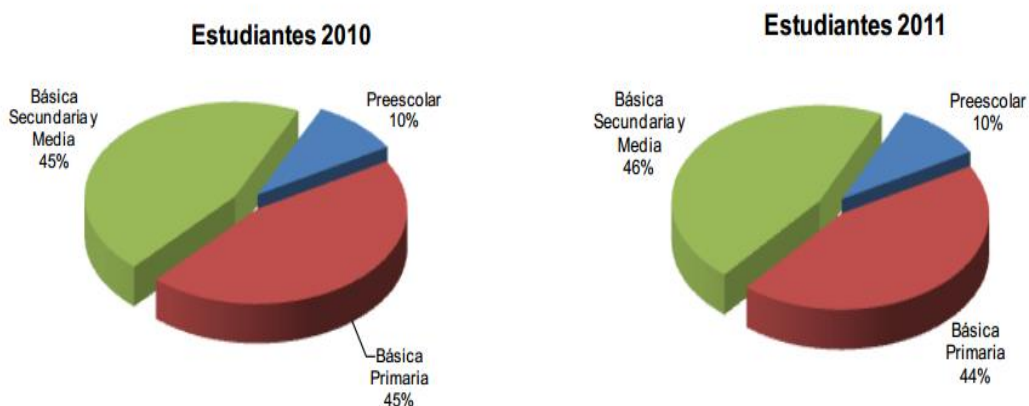


Fuente: Departamento Nacional de Estadística DANE.

El hecho de que se haya observado una disminución desde el año 2010 al 2011 en un 0,18% no implica ningún riesgo para el desarrollo del proyecto, ya que, esta cifra es insignificante en comparación con el tamaño del mercado.

Por lo tanto se puede ubicar el mercado específico en los estudiantes de básica primaria y básica secundaria, ya que estos ocupan la mayor parte de la población, es decir el 90% de los estudiantes matriculados en los años 2010 y 2011 como lo muestra la siguiente gráfica.

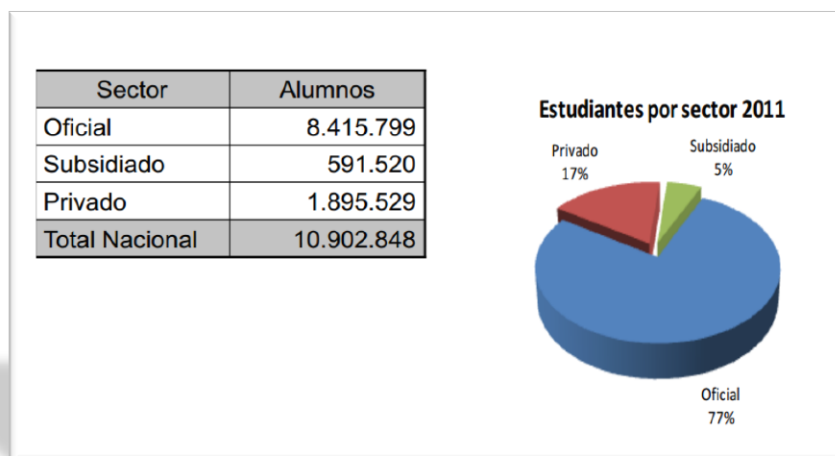
Gráfica 4 Crecimiento Mercado Objetivo



Fuente: Departamento Nacional de Estadística DANE.

Este proyecto estará enfocado principalmente en colegios oficiales pues según la *gráfica 4* se puede observar que el sector oficial abarca el 77% de los estudiantes a nivel nacional mientras que los sectores privado y subsidiado abarcan el 22% restante.

Gráfica 5 Estudiantes por sector 2011.



Fuente: Departamento Nacional de Estadística DANE.

3.2.1 Objetivos del mercado

Tabla 1 Estudiantes por sector educativo y zona 2011

DANE
Para tomar decisiones **INFORMACIÓN ESTADÍSTICA**

COLOMBIA. NÚMERO DE ALUMNOS MATRICULADOS POR NIVEL EDUCATIVO Y ZONA
Información definitiva - Año 2011

| Secciones del País | PREESCOLAR | | | PRIMARIA | | | SECUNDARIA Y MEDIA | | |
|--------------------|----------------|----------------|------------|----------------|----------------|--------------|--------------------|----------------|--------------|
| | Total | Urbano | Rural | Total | Urbano | Rural | Total | Urbano | Rural |
| AMAZONAS | 2.203 | 1.194 | 1.009 | 10.769 | 4.906 | 5.863 | 7.115 | 4.563 | 2.552 |
| ANTIOQUIA | 138.998 | 107.223 | 31.775 | 592.707 | 397.514 | 195.193 | 565.470 | 449.104 | 116.366 |
| ARAUCA | 5.819 | 3.644 | 2.175 | 29.040 | 17.014 | 12.026 | 21.744 | 16.145 | 5.599 |
| ATLANTICO | 66.207 | 63.011 | 3.196 | 228.251 | 214.282 | 13.969 | 219.449 | 208.111 | 11.338 |
| BOGOTÁ D.C. | 158.419 | 157.477 | 942 | 577.441 | 572.732 | 4.709 | 688.425 | 684.151 | 4.274 |
| BOLIVAR | 54.448 | 41.162 | 13.286 | 232.084 | 161.057 | 71.027 | 204.135 | 161.033 | 43.102 |
| BOYACA | 26.024 | 18.641 | 7.383 | 119.388 | 71.705 | 47.683 | 129.815 | 104.866 | 24.949 |
| CALDAS | 18.506 | 14.475 | 4.031 | 82.227 | 53.695 | 28.532 | 87.457 | 66.980 | 20.477 |
| CAQUETA | 9.762 | 5.794 | 3.968 | 64.604 | 31.216 | 33.388 | 39.254 | 26.341 | 12.913 |
| CASANARE | 8.866 | 6.913 | 1.953 | 43.595 | 27.696 | 15.900 | 39.920 | 30.866 | 9.055 |
| CAUCA | 23.004 | 11.039 | 11.965 | 152.892 | 54.360 | 98.532 | 128.785 | 73.475 | 55.310 |
| CESAR | 31.138 | 23.064 | 8.074 | 131.994 | 87.146 | 44.848 | 102.394 | 82.257 | 20.137 |
| CHOCO | 11.516 | 5.226 | 6.290 | 70.675 | 29.125 | 41.550 | 40.013 | 30.308 | 9.705 |
| CORDOBA | 43.777 | 24.152 | 19.625 | 201.530 | 94.378 | 107.152 | 170.808 | 103.399 | 67.409 |
| CUNDINAMARCA | 59.913 | 42.750 | 17.163 | 245.763 | 162.067 | 83.696 | 268.721 | 205.066 | 63.655 |

Fuente: Departamento Nacional de Estadística DANE.

Según la gráfica anterior en el sector de educación básica primaria y secundaria de Colegios Oficiales en Bogotá cuenta en la actualidad con un total de 1.256.883 estudiantes entre básica primaria y básica secundaria, de los cuales 967.800 corresponden al 77% de los estudiantes totales de Bogotá. Con base en lo anterior, el estudio busca llegar al 1% de los estudiantes de colegios oficiales, que corresponde a 9.678 estudiantes.

Objetivos corto plazo (Año 1)

Cubrir el 1,5% del total de estudiantes pertenecientes a los Colegios Oficiales en Bogotá, que corresponde a 9.678 estudiantes.

Mediano Plazo (Año 3)

Aumentar el porcentaje de estudiantes abarcados en el corto plazo en un 20% alcanzando un total de 11.614.

Largo Plazo (Año 5)

- Incrementar a un 3% del mercado abarcado en el mediano plazo, por lo tanto el incremento se vería reflejado en 28.904 estudiantes.
- Proporcionar nuestro servicio educativo a personas particulares, que no cuentan con el tiempo de desplazamiento.

3.2.2 Estimación del mercado Objetivo

Actualmente Bogotá cuenta con 380 establecimientos institucionales los cuales se encuentran divididos en localidades es decir 741 sedes de Colegios Distritales, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 2 Instituciones Educativas por Localidades

| Localidad | No. de establecimiento | No. total de sedes |
|----------------------------|-------------------------------|---------------------------|
| Usaquén: | 12 | 26 |
| Chapinero: | 3 | 7 |
| Santa fe: | 9 | 16 |
| San Cristóbal: | 35 | 64 |
| Usme: | 49 | 69 |
| Tunjuelito: | 12 | 26 |
| Bosa: | 33 | 49 |
| Kennedy: | 43 | 73 |
| Fontibón: | 10 | 20 |
| Engativá: | 35 | 67 |
| Suba: | 28 | 53 |
| Barrios Unidos: | 10 | 24 |
| Teusaquillo: | 2 | 3 |
| Los mártires: | 8 | 11 |
| Antonio Nariño: | 5 | 10 |
| Puente Aranda: | 15 | 92 |
| La candelaria: | 2 | 3 |
| Rafael Uribe Uribe: | 27 | 52 |
| Ciudad Bolívar: | 42 | 76 |
| Total | 380 | 741 |

Fuente: Elaboración propia

Por lo tanto podríamos deducir que si queremos en el primer año abarcar el 1% de los estudiantes de colegios oficiales en Bogotá, tendríamos que cubrir aproximadamente 8 sedes del total de las 741 sedes que tienen los establecimientos de las instituciones educativas.

3.3 Competencia

Berlitz

En la década de los años cincuenta, Berlitz abrió su primer centro de idiomas latinoamericano en México, seguido poco después por centros en Brasil, Venezuela, Argentina, Colombia y Chile. Actualmente Berlitz cuenta con presencia en más de 60 países, con más de 500 centros de idiomas alrededor del mundo.

Los programas Berlitz Online pueden integrarse fácilmente dentro del proceso de los negocios porque los estudiantes pueden:

- Aprender cuando quieran y donde quieran.
- Establecer su propio ritmo de estudio.
- Repetir los contenidos individuales del curso tantas veces como deseen o necesiten.

Los programas Berlitz Online poseen una estructura interactiva y son especialmente innovadores. Los contenidos del curso son transmitidos de manera práctica haciendo posible un rápido proceso de aprendizaje.

Además de esto, los estudiantes reciben informes detallados donde se refleja el progreso alcanzado durante el aprendizaje. Así mismo, los programas Berlitz Online le ofrecen la posibilidad de consultar cualquier duda mientras navegan así como numerosas opciones de asistencia⁴.

Tell Me More

TELL ME MORE ® es una empresa con más de veinte años en el mercado, líder en soluciones de aprendizaje de lenguaje orientado a diferentes tipos de mercado.

La colección TELL ME MORE ® cuenta con la última tecnología gracias a Auralog, quien ha sido la editorial pionera en aplicar tecnologías en el aprendizaje de idiomas tales como:

- Reconocimiento de voz
- Análisis del Habla
- Programas Culturales

⁴ Tomado de sitio web Berlitz colombia.

- 5 veces más contenidos por programa de lenguaje.
- 3 veces más variedad de actividades de aprendizaje.
- Enseñanza y pedagogía de calidad en todos sus programas.
- Plantilla Multidisciplinar e internacional
- Red de colaboradores

Métodos completos y adaptables

La variedad de productos y servicios de Auralog son una respuesta a las necesidades de diferentes mercados: empresarial, educativo, gubernamental y personal.

Para el Sector Educativo, Auralog propone contenidos en línea o en CD-Rom y herramientas completas destinadas a formadores para garantizar la administración, el seguimiento y la evaluación de la formación. Dichas prestaciones se ven complementadas por otra serie de servicios como tutorías, asesoramiento, hospedaje, asistencia técnica y pedagógica.

Para el Sector Empresarial y Gubernamental, Auralog ofrece métodos e-learning, disponibles en todo momento, en los que se incluyen programas de formación basados en el método TELL ME MORE ®, así

como el apoyo y seguimiento pedagógico de tutores para mantener y garantizar la participación de los alumnos.

Para el Público Personal: "TELL ME MORE ®", el Método Completo para adultos y adolescentes, "TALK TO ME", el Método Conversación y "TELL ME MORE Kids", el método creado para niños de 4 a 12 años.

Estos métodos están a su disposición para el aprendizaje de los idiomas siguientes: inglés británico, inglés americano, español, alemán, francés, italiano, neerlandés, chino, japonés y árabe.

La gama TELL ME MORE se divide en 12 niveles para el inglés y en 8 niveles para el resto de idiomas con mayor demanda. Cada una de estas series trata todas las competencias lingüísticas del lenguaje coloquial (vida de todos los días), además de temas variados para la jerga profesional y de negocios⁵.

OpenEnglish

El venezolano Andrés Moreno no solo se está volviendo millonario; también se ha convertido en una celebridad latina. Recorre la región de arriba abajo y desde que se sube al avión la gente sabe que él protagoniza los sonoros comerciales de Open English. Lo que pocos saben es que, además de ser la cara de la empresa, es su fundador y presidente.

⁵ Tomado de sitio web edistribution Tell me more

Hace seis años junto con Wilmer Sarmiento, un compañero de la universidad y US\$300, crearon Open English, una empresa que ya opera en 20 países, tiene 50.000 alumnos, –que pagan en promedio US\$1.000 por cursos de un año– y que a través del esquema de inversión de riesgo ya ha levantado US\$50 millones para seguir creciendo.

La idea surgió de la experiencia que tuvo Andrés dictando clases de inglés de manera presencial a ejecutivos en Venezuela. Aunque estudió ingeniería, fue su amigo el que se dedicó a desarrollar el programa, que maneja una plataforma similar a la de Skype, mientras él se fue a Silicon Valley a buscar inversionistas. No obstante, uno de sus primeros socios estaba mucho más cerca: la Organización Cisneros, que les dio la posibilidad de pautar en sus espacios televisivos a cambio de una participación en la empresa⁶.

Colombo Americano

El Centro Colombo Americano celebró en Bogotá hace poco sus 60 años como líder en la comunidad bogotana, destacado como centro cultural. La inauguración del Centro Colombo Americano, el 19 de septiembre de 1942, constituyó todo un acontecimiento en Bogotá. Contó con la asistencia del recién posesionado presidente Alfonso López

⁶ Tomado de sitio web Dinero.com, Los “teachers” de Open English, Publicado: 7/4/2012.

Pumarejo y de su esposa doña Maria Michelsen de López; de los ministros del despacho, cuerpo diplomático, de empresarios e intelectuales que desde el primer momento le brindaron respaldo y colaboración. Fué en una de las casas más lujosas de Bogotá que comenzó a funcionar el Centro Colombo Americano en la Calle 24 No. 5-91, justo enfrente de la Biblioteca Nacional⁷.

English town

Bill Fisher, CEO de Englishtown, fue el cofundador de la escuela virtual como compañía de EF en 1996. Aún antes de que el internet fuera parte tan integral en nuestras vidas como lo es hoy, Bill sabía que los métodos de capacitación de idiomas tradicionales no estaban satisfaciendo a la mayoría de los estudiantes al forzarlos a aprender a un ritmo fijo de acuerdo a un horario rígido. Esto significaba que muchos se estaban quedando atrás o su aprendizaje estaba siendo inhibido.

Habiendo obtenido un título en Informática de Brown University en los EE.UU., Bill se mudó de manera poco convencional a Suecia para estudiar en la Escuela de Economía de Estocolmo. Para aprender sueco lo más rápidamente posible, él desarrolló su propio programa de computación, el cual se convirtió en un gran punto de venta cuando luego conoció al fundador de EF, Bertil Hult.

⁷ Tomado de sitio web Centro Colombo Americano.

Negándose a aceptar que la enseñanza en aula tradicional, inflexible y poco personalizada para muchos, era la única manera de aprender, Bill decidió cambiar las cosas⁸.

⁸ Tomado de sitio web englishtown

Tabla 3 Competencia

| Nombre | Ubicación | Ventajas Competitiva | Desventaja | Online |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| OpenEnglish | Opera en 20 países vía internet | -Método de estudio online -Buena publicidad | | X |
| Berlitz | Bogotá: Sede Chico Sede Santa Sede Bárbara Sede Centro Sede internacional Sede Caobos Sede Salitre | -Método de estudio -Gran trayectoria en el Mercado. | -Altos costos | X |
| Tell Me More | Más de 500 universidades e institutos superiores en unos 70 países | -Reconocimiento a nivel mundial. | -No cuenta con sesiones conversacionales con nativos -Monotonía con las lecciones de cada tema o idioma | X |
| Busuu.com | Internet | Fácil acceso y uso | -Monotonía con las lecciones de cada tema o idioma | X |
| English Town | Internet | Un gran número de clases con diferentes profesores nativos disponibles cada hora. | | X |

Fuente: Elaboración propia

3.4 Estrategia del Producto

LANGSOFTWORLD es una plataforma estudiantil innovadora que busca fortalecer las cuatro (4) principales áreas (Speaking, reading, listening and writing) en el aprendizaje de un idioma, generando conocimiento en diferentes aspectos como: la cultura, la historia, noticias y acontecimientos sobre los países en los que se maneja este idioma.

Como valor agregado tenemos un fortalecimiento del programa frente a las plataformas de la competencia (tell me more, rosseta, busuu.com etc.) donde lograremos un acercamiento más ameno y efectivo a los usuarios por medio de la aplicación de las dos bases fundamentales del programa:

- Profesores nativos para el desarrollo de habilidades específicas de los usuarios, cada estudiante contara con una entrada que le permitirá conversar, opinar y dirigirse en ese momento (40 minutos) con un nativo y desarrollar una temática específica.

- Asesores personales que se encargaran de dirigir el curso de acuerdo a las necesidades cognitivas del estudiante. Por otra parte los estudiantes contarán con un seguimiento detallado por parte del asesor para informarle de nuevas actividades o módulos a desarrollar y de los logros obtenidos, esto con la ayuda de un contenido innovador que permite vivir el idioma a través de una serie de

materiales didácticos como por ejemplo videos en **VIMEO** (red social de Internet basada en videos sin ningún tipo de publicidad basura) que serán sugeridos al profesor de planta para guía de la clase por medio de las temáticas propuestas por la unidad de acuerdo al nivel académico. Utilizando **VIMEO** y creando el registro previo los profesores podrán colgar un video permitiendo que los estudiantes ingresen y realicen sus aportes sobre este.

A parte podrán acceder a una gran cantidad de libros gramaticales y de ejercicios en caso de que el profesor lo requiera para manejar la clase en base a alguno de los libros propuestos por la plataforma.

Contaremos con una estructura tecnológica en software que permitirá el fácil acceso a las actividades, en software de reconocimiento de voz tendremos disponible programas como **Dragon Systems, E-Speech** y **SRI tecnología de la voz**, en el estudio técnico se mostrara una explicación más detallada de cada uno de estas herramientas.

Además, un proyecto que se considera adicionar al final del programa es el MINITOEFL para comprobar los conocimientos adquiridos durante el desarrollo del curso y prepararlos para las pruebas ICFES.

El propósito del **Minitoefl** es demostrar lo aprendido en el proceso del curso virtual. Será un proyecto que tendrá como fin ser aplicado en colegios oficiales

como requisito para terminar los estudios primarios y secundarios. La idea es que los alumnos puedan familiarizarse con el proceso desde la primaria siendo aplicado para avanzar a la básica secundaria y finalmente un requisito para poder terminar el ciclo de estudios básicos.

MINITOEFL

Se dividirá en las 4 áreas de enfoque del idioma las cuales son:

- La gramática: Se aplicaran los conocimientos basados en las reglas específicas y generales de la lengua
- Lectura: Por medio de lecturas los alumnos demostraran su comprensión y entendimiento
- La escritura: Demostraran y aplicaran sus conocimientos tanto como de las reglas gramaticales como de sus conocimientos en el vocabulario redactando textos, ensayos o párrafos sobre un tema que se definirá en el examen.
- Habla: El desenvolvimiento de la lengua involucrando pronunciación y coherencia se verán plasmados en la segunda parte del examen que con la plataforma como medio principal calificador. El proceso de calificación será

un proceso de nuestro material tecnológico inteligente, será una forma de ser parcial con las calificaciones.

3.5 Estrategia del Precio

El gran posicionamiento y acreditación de la competencia sumado al desconocimiento y desconfianza de ser parte de una nueva marca o producto crea una gran brecha en el mercado que pensaremos compensar con la calidad del producto y los precios accesibles para estratos 1, 2, 3 y 4, para lograr un ingreso efectivo al mercado, el valor de la licencia de ingreso a las actividades y módulos de la plataforma estará en un rango de \$150.000 a 450.000 pesos, que puede contar con una financiación para así permitir el fácil acceso al programa. Las formas de pago serán de la siguiente forma:

Financiado:

Doce pagos mensuales de 37,500 cada uno, llegando a un total al final de un año de 450.000.

Contado:

De contado se realizara un descuento del 30%.

Además, contando con el apoyo de alianzas con colegios oficiales podría ser fundamental para un futuro reconocimiento nacional del producto y un alza del precio considerable.

3.6 Estrategia de Distribución

Para que *LangSoftWorld S.A.S* sea una empresa realmente efectiva en la distribución del producto se contara con los siguientes canales de distribución

- Pagina Web de LANGSOFTWORLD
- Contact Center
- Oficina de Atención LANGSOFTWORLD

Cada uno de estos canales permitirá impulsar y promocionar la empresa satisfactoriamente pues contara con una página que tendrá un enlace directo que les mostrara a los posibles clientes los beneficios que este método de estudio puede aportarles. Adicionalmente la persona interesada podrá ingresar unos datos específicos, dentro de este su número de contacto, lo cual le permitirá inmediatamente ser contactado por nuestro personal del Contact Center para que le dé una vista más detallada del curso. Ellos estarán capacitados para indicarle el curso más apropiado y asesorarlo en cualquier tema vinculado a las políticas de garantía. Posteriormente el cliente puede realizar la formalización de inscripción con esta misma persona.

Por otro lado se contará con una oficina de atención donde podrán resolver sus dudas sobre todo lo referente al curso (formas de pago, metodologías de enseñanza, herramientas, etc.) y a la empresa (su trayectoria, sus certificaciones, equipo de trabajo, etc.)

3.7 Estrategia de Promoción

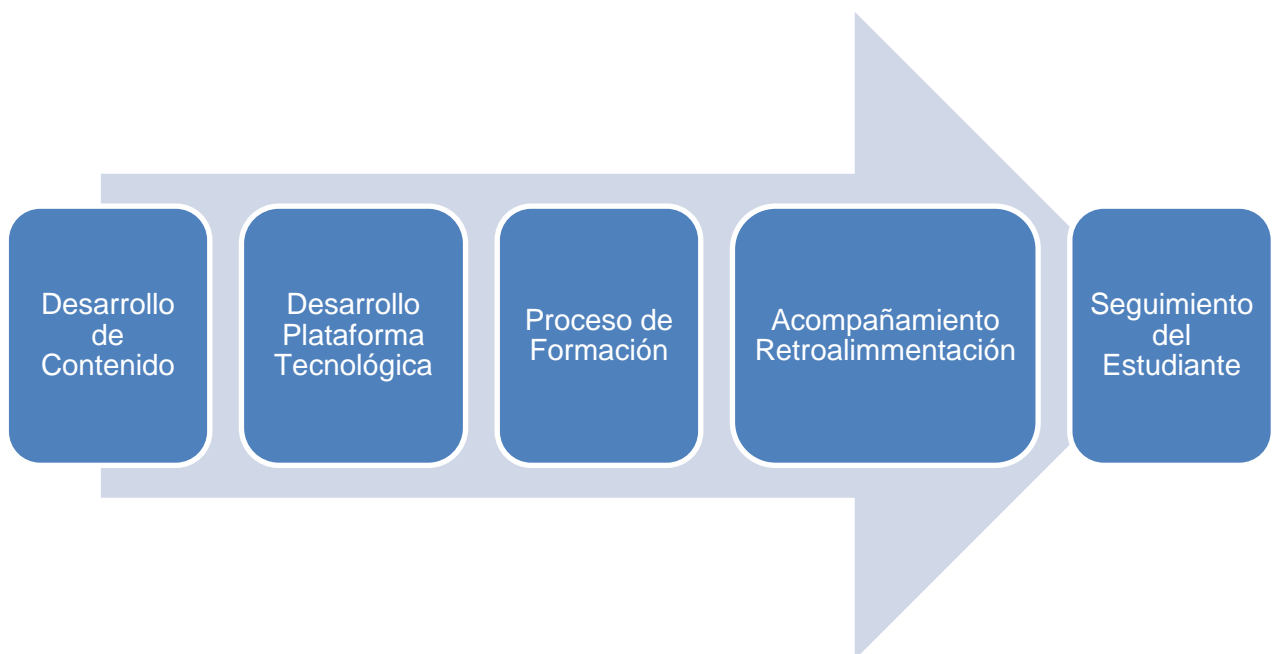
Se utilizarán diferentes medios de publicidad como son la radio, la televisión, periódicos, etc. Una herramienta principal, que impulsará la salida al mercado, será por la alianza que se logrará con el ministerio de educación con la cual se efectuará el visto bueno incentivando a la comunidad a reforzar su fluidez en un segundo idioma.

4. ESTUDIO OPERACIONAL Y ORGANIZACIONAL

4.1 Cadena de Valor

La cadena de valor es el conjunto de actividades que constituyen el proceso de elaboración y entrega de un producto o servicio, este concepto fue introducido por Michael Porter. A continuación se presenta la cadena de valor de *LangSoftWorld* S.A.S

Gráfica 6 Cadena de Valor



Fuente: Elaboración propia

Desarrollo de contenido

En la primera etapa encontramos el **desarrollo de contenido**, en este se planteará todo el contenido tanto gramatical, de audio, léxico entre otros, que se ha previsto para el desarrollo pleno del curso, cada nivel está compuesto de 30 lecciones dentro de las cuales se maneja el contenido de la siguiente forma:

- Gramática: con una descripción del tema a tratar y con ejemplos de su uso correcto.
- Vocabulario: Una gran variedad de palabras tratadas en diferentes contextos para una fácil recordación.
- Ejercicios de audio: Ejercicios auditivos donde se pondrá a prueba la comprensión del estudiante, evaluándolo por medio de preguntas sobre la grabación.
- Ejercicios audiovisuales: Ejercicios donde el estudiante debe asociar las imágenes con el audio o responder preguntas basándose en videos que aparecen en la lección.
- Ejercicios de lectura: Textos con los cuales el estudiante podrá identificar los errores o simplemente practicar y mejorar su comprensión lectora.
- Pronunciación: Ejercicios que permiten afianzar la pronunciación de la otra lengua.

Todos los ejercicios cuentan con una validación por parte del programa, el cual le permitirá avanzar o simplemente le sugerirá otros ejercicios de refuerzo. Por otra parte cada 6 lecciones se le aplicara un test al estudiante para medir el nivel y el progreso.

Desarrollo Plataforma tecnológica

Se subcontratará una empresa para que realice el desarrollo y los ajustes sugeridos y pertinentes para el buen uso de la plataforma. Que se especificaran en el estudio técnico en el numeral 5. Esta empresa se encargara de desarrollar toda la parte visual e integrar tos diferentes software que se requerirán para el funcionamiento de la pagina web (clic, Adobe connect, E-speech, SRI, Dragon System entre otros).

Proceso de formación

El estudiante inicialmente contará con un examen de clasificación en caso de que no desee iniciar el curso desde la parte inicial, después de quedar clasificado el estudiante tiene la opción de iniciar su curso ya sea con vocabulario o con las sesiones de práctica, actividades de práctica que se encuentran sincronizadas según cada nivel.

El acompañamiento y la retroalimentación

Puntos importantes para el progreso del estudiante y para su compromiso con el curso, es por eso que se destinara determinado número de asesores para este trabajo, personas calificadas para sugerirle al estudiante los temas que más se adecuan según su nivel y progreso, pero también será el encargado de mantenerse en contacto con el estudiante para informarle de sus posibles falencias, mejoras y demás notificaciones o inquietudes que éste pueda tener.

El Seguimiento del estudiante

Es vital porque permitirá ver el progreso, dificultades y fortalezas del estudiante, es decir este tendrá forma de ver como es su desempeño, no solo se hará saber por parte de los asesores, como se mencionaba anteriormente, sino que existirán dos formas por medio de las cuales el estudiante tendrá acceso a todo lo referente a su progreso, uno es por medio de calificaciones directas en una planilla virtual que cada profesor con el que hayan realizado alguna sesión en vivo calificará, esto obviamente con el fin de saber cuánto mejora en cada sesión, ¿cómo?, cada profesor dejara aparte de una nota aprobatoria de la sesión, un comentario sobre los puntos débiles del estudiante, los cuales quedarán visibles para la siguiente sesión en vivo donde el siguiente profesor podrá revisar en su ventana de dialogo y entrar a evaluar para comprobar que ha realizado trabajo autónomo en este punto.

El estudiante podrá realizar un seguimiento de su progreso a través de esta herramienta donde los asesores recomendaran ejercicios de reforzamiento para mejorar sus falencias, de esta manera el estudiante optimizará su tiempo, ya que se personalizarán sus actividades en pro de su desarrollo del idioma.

4.2 Nombre de la Empresa

Para definir el nombre de la empresa hicimos un listado de los mejores nombres y los clasificamos en un cuadro donde procedimos a hacer una evaluación, tomando como punto de referencia los criterios que muestran si es original, descriptivo, claro, significativo y agradable. Todo se midió con una puntuación de 1 a 5 donde, 5 implica que cumple satisfactoriamente con el criterio de calificación y 1 no lo cumple a cabalidad.

Tabla 4 Fijación de Nombre

| Atributo Nombre | Descriptivo | Original | Claro | Significativo | Agradable | Total |
|----------------------------------|--------------------|-----------------|--------------|----------------------|------------------|--------------|
| LangSoftWorld | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 21 |
| Landsoft.com | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 18 |
| Easyway.com | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 17 |
| FireLange | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 |

Fuente: Elaboración propia.

El nombre seleccionado para la empresa como lo muestra la **Tabla 5**, fue el de **LangSoftWorld**. Fue escogido porque era el que más se acercaba a la descripción de la empresa, dedicada a la comercialización de cursos de Inglés online.

4.3 Tipo de Sociedad

LANGSOFTWORLD es una empresa que se dedica a la venta de cursos de idiomas (Inglés) para el sector educativo (colegios del estado o subsidiados) además de mejorar el nivel de una segunda lengua para las pruebas de Estado (ICFES) por lo que se clasifica como una empresa de servicios. Será constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada.

La sociedad por acciones simplificadas (S.A.S) es la que mejor encaja con el perfil de la empresa dado que se constituye con el monto de capital no especificado además de tener cualquier cantidad de empleados , puede ser creada por una o varias personas naturales las cuales serán responsables por los montos de sus respectivos aportes adicional está se podrá constituir con un documento privado en lugar de hacerse con una escritura pública, se podrán deliberar con uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas con aprobación de la asamblea. Las sociedades S.A.S no están sujetas a los cubrimientos mínimos de capital suscrito

y capital pagado que se les exige a las sociedades anónimas clásicas reguladas en el código de comercio y se les da hasta dos años de plazo para que paguen el capital suscrito.

4.4 Misión

Diseñar y comercializar programas de idiomas online para personas que quieren profundizar el aprendizaje de los idiomas o aquellas que buscan aprenderlos de una forma muy didáctica y sencilla.

4.5 Visión

Ser una de las compañías pioneras en Colombia en el desarrollo e implementación de cursos de idiomas online con contenido empresarial al 2015.

4.6 Logo

Gráfica 7 Logo tipo de la compañía LangSoftWorld



Fuente: Realización Propia.

El logo da alusión a como por medio de una diadema, un computador e internet podemos comunicarnos con el mundo entero, si sabemos comunicarnos en otros idiomas tendremos contacto con muchas personas, lograremos abrir puertas y conseguir muchas oportunidades en el mundo académico y laboral.

4.7 Slogan

LangSoftWorld más que un conocimiento un estilo de vida.

Este eslogan muestra lo que se quiere lograr con este proyecto, adoptar el aprendizaje del idioma sin barreras de tiempo ni de espacio, ya que los estudiantes podrán ingresar al curso en cualquier momento de las 24 horas el día generando nuevos hábitos de estudio de acuerdo con la disponibilidad de tiempo de cada usuario haciendo su aprendizaje más sencillo, continuo y eficaz.

4.8 Valores corporativos

LangSoftWorld se regirá bajo cinco valores importantes que denotan lealtad y compromiso para con la empresa.

Integridad y Confianza:

Es ser congruente con las ideas y los actos, actuar con honradez y no engañar. Es no tener contradicciones entre lo que se piensa, se desea, se dice y se hace. Es generar confianza y credibilidad ante los demás.

Respeto

El buen trato, la equidad y el reconocimiento de los derechos de nuestra gente rigen las relaciones humanas en LangSoftWorld Valoramos la diversidad y buscamos siempre generar oportunidades para el desarrollo de nuestros colaboradores, contribuyendo al logro de los objetivos de la organización.

Trabajo en equipo

El trabajo en equipo en nuestra organización es clave, crea sinergia, además de aprovechar las diferencias entre nosotros ya que estas son fuente de creatividad

Innovación

La continua mejora de los servicios y los diferentes procesos será una meta importante dado que nuestro campo de desarrollo requiere estar a la vanguardia de los demás.

4.8.1 Objetivos Corporativos

- Mejorar la rentabilidad, generando valor económico para los clientes, empleados, proveedores y accionistas.
- Superar las necesidades y expectativas de nuestros clientes.
- Mantener el talento humano idóneo y motivado para lograr el cumplimiento de nuestra misión y visión.
- Tener la infraestructura adecuada para lograr el cumplimiento del objetivo propuesto
- Desarrollar e implementar un plan de responsabilidad social y medio ambiente.
- Innovar los métodos de aprendizaje por medio de la constante investigación y desarrollo.

4.9 Requerimientos para la creación de empresa

Antes de poner en práctica la creación de una empresa se debe hacer las debidas consultas para su futura funcionalidad, todos los requisitos se pueden realizar ante la cámara de comercio de forma gratuita e inmediata para poder empezar a crear una empresa de forma fácil y segura sin tener inconvenientes.

4.9.1 Documentos necesarios para una empresa S.A.S

1. Registro ante la cámara de comercio
2. Diligenciamiento del Rue

4.9.1.1 Pasos Para la creación de una empresa S.A.S⁹

Se debe:

1. Suscribir un escrito privado que contenga la información que se indica a continuación.
2. Autenticando ante un Notario Público, las firmas de quien o quienes lo suscriben.
3. Inscribiendo ese documento autenticado en el Registro Mercantil.

El escrito privado comprende un acto unilateral (una sola persona natural o jurídica) o un contrato (acuerdo entre dos o más personas naturales o jurídicas).

En este documento debe indicarse como mínimo:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas

⁹ Tomado de Sitio web Derechodeautor.gov.co

- Razón social o denominación de la Sociedad
- Domicilio principal de la sociedad y de sus sucursales.
- El término de duración. Si no se dice nada, se entenderá por un tiempo indefinido.
- Enunciar de manera clara y expresa las actividades que va a desarrollar la sociedad. También puede enunciarse que la sociedad puede realizar cualquier actividad civil o comercial lícita.
- “El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse”;
- La forma de administración
- La identificación y responsabilidades del administrador.
- Designación de al menos un representante legal.

La inscripción en el Registro Mercantil se adelanta ante la Cámara de Comercio donde se establezca el domicilio principal.

4.9.2 Pasos para el trámite de RUT¹⁰

La inscripción y actualización se podrá realizar personalmente por el interesado o por quien ejerza la representación legal o a través de apoderado en la sede de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, presentando los siguientes documentos:

Para Personas Jurídicas: documento original que acredite su existencia y representación legal, fotocopia del documento de identidad de quien realiza el trámite, con exhibición del original, constancia de titularidad de una cuenta corriente activa y original de un recibo de servicio público domiciliario o boletín de nomenclatura catastral.

4.9.3 Pasos, costos y documentos ante el Distrito y otras entidades¹¹

Documentos Judiciales.

Se aplica a documentos judiciales (autos, diligencias de todo tipo de actuaciones judiciales y testimonios que de las mismas extiendan los Secretarios Judiciales)

¹⁰ Tomado de sitio web Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, resolución julio 29 de 2011.

¹¹ Tomado de sitio web foro activo, proceso de legalización de documentos.

La documentación ha de legalizarse sucesivamente en los siguientes organismos:

- Presidencia del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Autónoma correspondiente.
- Ministerio de Justicia.
- Ministerio de Asuntos Exteriores.

Documentos Notariales

Se aplica a las escrituras públicas, las actas notariales, documentos privados, y en general a todo documento que autorice un Notario, bien sea original, en copia o testimonio, y a legitimaciones y legalizaciones de firma realizadas por los notarios.

Se refiere a documentos tales como cartas de recomendación, poder para representante, declaraciones del tutor, declaraciones de salud, certificados de empresas privadas, autónomos, certificado de ingresos, detalle de propiedades, Informe del Hogar, Libro de Familia o Certificado de no Homosexualidad requerido en algún país.

La documentación ha de legalizarse sucesivamente en los siguientes organismos:

- Notario

- Colegio Notarial correspondiente.
- Ministerio de Justicia
- Ministerio de Asuntos Exteriores

Documentos de Estudios

Se regula su legalización por normativa específica (Orden del Ministerio de Educación y Cultura).

Para poder legalizar las firmas en documentos procedentes de la Administración General del Estado y de sus Organismos Autónomos basta con que la firma por legalizar sea reconocida por los servicios competentes del Ministerio correspondiente. Los servicios competentes en cada Departamento Ministerial deben tener firma reconocida en el Ministerio de Asuntos Exteriores para su posterior legalización.

Documentos de las Entidades Locales

En el caso de documentos de las Entidades Locales (empadronamiento o certificado de empresa para funcionarios de la Administración Local), se puede usar cualquiera de los tres procedimientos siguientes:

- La empleada para documentos judiciales.

- La empleada para documentos notariales o privados.
- Acudir a la Subdirección General de Relaciones Institucionales y Cooperación Local del Ministerio de Administraciones Públicas donde se reconocerá en el documento la firma. Las firmas de esta Subdirección General constan depositadas en el Ministerio de Asuntos Exteriores para su reconocimiento, y las de este Ministerio en la Representación diplomática/Consular del país en que van a surtir efecto la documentación.

4.10 Trámites De Funcionamiento¹²

Pasos posteriores a la Legalización

Hasta ahora para constituirse Usted debía realizar 10 trámites en 7 entidades diferentes: Cámara de Comercio, DIAN, Gobernación, Secretaria de Hacienda, Secretaria de Salud, Departamento Administrativo de Planeación y Bomberos.

Así mismo, una vez la empresa empieza a funcionar el empresario debe tener en cuenta ciertos trámites de funcionamiento y de seguridad laboral.

Otras gestiones de funcionamiento no son necesarias para todas las empresas, sino que dependen del funcionamiento de la misma. Dichos trámites se refieren a permisos por parte de la Secretaria de Salud Municipal sobre cursos de manipulación de alimentos, visto bueno de seguridad de establecimientos abiertos al público para eventos especiales, y derechos de autor de SAYCO ACINPRO.

¹² Tomado de sitio web gobierno en línea, trámites y servicios.

Registrar los libros de Comercio

El Registro de los libros en las Cámaras de Comercio no cumple una función de publicidad, como si ocurre con las matrículas y las inscripciones. En una medida que brinda protección a la integridad material de los libros y seguridad y certeza sobre el propietario y el destino de los mismos, para suministrar un fundamento razonable a la fidelidad de los asientos o del contenido de los libros.

Son libros que se registran en blanco y cuyo contenido está amparado por la reserva garantizada en la Constitución Política, para los libros y papeles privados de toda persona. Podrá traerlos físicamente con las solicitudes correspondientes o adquirirlos en la cámara de comercio.

Registro de Proponentes

El registro de proponentes tiene por objeto la inscripción, clasificación y calificación de todas las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras que aspiren a celebrar con las entidades estatales, los contratos de: obra, consultoría, compraventa y suministro de bienes muebles.

Diligenciando el formulario único, el cual viene acompañado de las instrucciones, podrá en un solo acto de inscripción, clasificarse como Constructor, Consultor o Proveedor por el mismo valor. La inscripción tiene vigencia de un año y deberá renovarse dentro del mes anterior a su vencimiento.

Paz y salvo Sayco – Acinpro

Una vez el empresario o comerciante posee el NIT, debe obtener el paz y Salvo por derechos de autor sea o no responsable por la ejecución de música en su establecimiento de comercio, para lo cual debe cancelar por año anticipado este hecho en las oficinas de Sayco-Acinpro, ubicada en la carrera 46 No.53-15 Edificio Torre 46 5º. Piso.

4.10.1 Permisos y requerimientos en otras entidades

Trámites de Seguridad laboral

Los requisitos que se describen a continuación deben realizarse una vez la empresa entra en funcionamiento para garantizar la seguridad social de sus empleados

Inscribirse ante la Administración de Riesgos Profesional (Privada o ISS). Así mismo es necesario que el empleador inscriba a sus empleados en una Compensación Familiar (Pagar ICBF (3% del valor de la Nómina), SENA (2%), y Cajas de compensación familiar (4%)) - Consultar ley 590 artículo 43.

Afiliar a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.

Afiliar a los trabajadores a los Fondos de Cesantías.

Inscribirse a un programa de seguridad industrial.

Requerimientos ante Sayco – Acinpro

El comerciante debe llevar:

- Nombre del Establecimiento de comercio.
- Número de teléfono-
- Dirección del establecimiento.
- Nombre del o de los propietarios.
- NIT de las sociedades o comerciante o documento de identidad del propietario.

Pasos a seguir

- Llevar la información mencionada
- Solicitar la liquidación de los derechos de autor
- Cancelar el valor liquidado
- Recibir y conservar el recibo para el funcionamiento del establecimiento.

Este paz y salvo se debe renovar cada año, dentro de los primeros meses, sin importar el tiempo en el cual se obtuvo en el año anterior.

Solicitud de autorización para numeración:

En el caso de persona natural o jurídica y que sea responsable del impuesto sobre las ventas IVA, se debe solicitar autorización para la numeración de las facturas que debe imprimir.

Los siguientes son los requisitos y documentos necesarios para realizar el trámite ante la DIAN

- Formato debidamente diligenciado en original y copia de la solicitud de autorización para la numeración, de acuerdo con las instrucciones que se encuentran en el respaldo del formato.
- Fotocopia cédula del representante legal o de la persona natural.
- Fotocopia del Nit.
- Si el trámite no se realiza personalmente, debe mediar poder otorgado en debida forma.

El tiempo aproximado de respuesta es de cinco (5) días hábiles.

4.10.2 Impuestos¹³

Al constituir una empresa SAS se deben realizar las siguientes declaraciones de impuestos ante la DIAN:

¹³ Tomado del sitio web la norma contable, actualizado en Mayo 19, 2011.

- Impuesto de renta y complementarios – Pago anual.
- Impuesto sobre las ventas (IVA) – Pago bimensual.
- Declaraciones de Retención en la Fuente – Pago mensual

Ante la Secretaría de Hacienda de deben declarar:

1. Impuesto de Industria y Comercio. – Pago bimensual
2. Retenciones a título de ICA (Reteica) – Pago bimensual

Estas declaraciones se presentan de acuerdo a las fechas establecidas por la DIAN y la Secretaría de Hacienda en sus calendarios tributarios para cada año.

4.11 Cargos, perfiles y responsabilidades

La empresa *LangSoftWorld* debido a que es una plataforma informática solamente necesitara de algunos empleados relevantes como lo son:

Dirección General

Las gestoras serán las encargadas de dirigir, evaluar y aprobar todas las propuestas referentes a la plataforma y a las diferentes actividades asociadas al desarrollo de ésta.

Asesoría Legal

Este servicio será terciarizado, se contara con un abogado que no será contratado directamente por la empresa ya que tendrá una remuneración por honorarios, esta persona estará encargada de la representación legal de la empresa y asistencia y asesoría jurídica especializada.

Administrativa y contabilidad

Estas funciones serán realizadas por una empresa subcontratada quienes realizaran el manejo y el control de inventarios, toda la gestión de cartera, la proyección de estados financieros e informes contables o financieros y por supuesto los diferentes informes destinados a las entidades gubernamentales de control.

Recursos Humanos

Este personal subcontratado será el encargado de la organización, clasificación y selección del personal para contratación en la empresa y de establecer una estructura salarial e intentar repartir de manera equitativa los recursos salariales entre otras como:

- Medición de resultado de los empleados.
- Estadísticas de personal.
- Manejo de nomina.

I+D

La unidad de Investigación y desarrollo será proporcionada por la empresa subcontratada que intervendrá también en la parte de servicio técnico y de mantenimiento de la plataforma. Conjuntamente se estarán realizando reuniones cada seis meses donde se discutirán temas de innovación y mejoras a la plataforma. Dentro de esta unidad se encontrara un equipo que llevara el mismo nombre investigación y desarrollo y otro equipo de servicio técnico.

- **Investigación y desarrollo**

Unidad dedicada a la continua investigación de los diferentes cambios en el entorno tecnológico y educativo, es decir a las mejoras en la metodología de la parte académica y de las nuevas tecnologías entorno a la educación.

- **Servicio Técnico**

Este equipo hará mantenimientos periódicos a la plataforma y se encargara de actualizar toda la información y el software de soporte, también se encarga de realizar los arreglos, las dificultades de acceso que tengan los usuarios y todos los cambios necesarios para el buen funcionamiento de la plataforma.

Mercadeo

Esta área se ocupara de buscar nuevas necesidades o deseos, y, de ese modo, se podrá diseñar nuevos cursos o productos que se encarguen de satisfacer dichas necesidades o deseos.

Staff

Está conformado principalmente por los asesores y profesores.

- **Asesores**

Son profesionales en la formación pedagógica, son personas responsables, puntuales y ordenadas con sus deberes pues debe hacer cumplir el Syllabus que se halla establecido. Para formar el equipo de asesores también podremos generar un convenio con universidades en las que se implemente la enseñanza de los idiomas, con el fin de acoger a los estudiantes de último semestre como practicantes.

Responsabilidades de los asesores educativos

El asesor educativo se encarga principalmente de ayudar a los alumnos en su proceso de formación profesional, particularmente en lo relativo a su proceso de inscripción y de planeación de actividades académicas y cursos, un acompañamiento continuo.

- **Profesores**

Los docentes deben ser profesionales poseedores de una sólida educación, independientemente de la especialidad de que se trate, por lo que el futuro docente debe poseer el nivel general requerido para ser aceptado en la carrera magisterial como base fundamental de su perfil en la etapa inicial.

Debe contar con una experiencia mínima de dos años en docencia para poder desempeñarse en la empresa y toda la documentación donde se certifique lo dicho.

4.12 Organigrama

Como se observa en el punto 4.11 se explica cada uno de las funciones más importantes de la empresa. En la gráfica 15, se encuentran la Dirección General, encargadas del contenido académico del curso y de las decisiones más importantes. La empresa cuenta con algunas actividades que serán terciarizadas entre estas Asesoría Legal, Recursos Humanos, I+D y administrativa y contabilidad. Más abajo se observan otras funciones que no por ser las últimas son menos importantes pues gracias a la gestión de mercadeo la empresa alcanza su gran reconocimiento así como por su gran equipo de trabajo, profesores y asesores que gracias a su buena labor y constancia permitirán crear fidelidad de los estudiantes para con la empresa.

Gráfica 8 Organigrama



4.13 DOFA de la empresa

Tabla 5 DOFA

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arraigo cultural funcional que se traduce a la resistencia al cambio frente a las propuesta de imposición de una nueva lengua. • Tiempo de certificaciones y permisos. • Tiempo de posicionamiento de marca • Desaprovechamiento de oportunidades por desconocimiento en el contexto empresarial. • Inestabilidad presupuestaria • Costos de mejoramiento del servicio | <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de mercado • Probabilidades de internacionalización. • Desarrollo de nuevas tecnologías que permiten un mejor desempeño en la plataforma de servicio. • Disponibilidad de programas de capacitación y actualización para mejorar los niveles de formación y aprendizaje. |
| <p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proyección internacional educativa, empresarial y cultural. • Beneficio de la tecnología en el acceso al aprendizaje. • El equipo emprendedor. • Existencia de elevado compromiso, transparencia y lealtad por parte de los promotores del proyecto. | <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia de reconocimiento mundial. • Desconocimiento de parte de los usuarios. • Incremento de los costos para satisfacer a los clientes exclusivos |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Mejoras continuas al servicio | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--|

Fuente: Elaboración Propia

4.13 Impacto Del Proyecto

Social

- Las personas se verán beneficiadas por este servicio pues contarán con características que se ajustan al perfil de aquellos que no cuentan con mayor tiempo para el aprendizaje de los idiomas.
- Los niveles que se manejarán serán más altos, adecuándose al CEFR (*Common European Framework of Reference for Languages*) Marco Común Europeo para las Lenguas.

Económico

- Las personas contarán con una mejor formación en idiomas por lo tanto un menor reconocimiento a nivel laboral.
- La capacidad de adquisición del servicio, sus costos tan favorables.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 herramientas

Dragon Systems: Productos para reconocimiento de voz, al hablar el texto aparece en pantalla en todo tipo de formatos. Disponible en varios idiomas.

E-Speech: Text to speech, software de reconocimiento de voz, creación de diccionarios fonéticos y **SRI tecnología de la voz**, creación y transferencia, Instrucción y evaluación mediante lenguaje oral interactivo.

Clic: Este es uno de los posibles programas de fácil acceso para el desarrollo inicial de las actividades, está formado por un conjunto de aplicaciones informáticas que sirven para realizar diversos tipos de actividades educativas: asociaciones, rompecabezas, ejercicios de texto, palabras cruzadas etc.

Adobe connect: sistema de comunicación web segura y flexible que permite hacer conferencias web interactivas y salas de reuniones para diversas personas localizadas en cualquier parte del mundo.

5.2 Prototipo

Se ha diseñado un prototipo donde se muestra de manera sencilla como es el funcionamiento de la plataforma, que desarrollara la empresa encargada de esta función. En la siguiente gráfica se puede observar la pagina web principal de *LangSoftWorld*, en esta se puede ubicar información general de *LangSoftWorld* S.A.S. información referente a la misión, visión, acerca del curso, los programas y un enlace directo a la plataforma.

Gráfica 9 **Pagina Web**



Fuente: Elaboración Propia.

En la página inicial de la plataforma (Gráfica 9) se tiene acceso a todas las actividades del curso e incluso un enlace de regreso a la página principal de la compañía. El estudiante puede también tener contacto con su asesor, revisar su proceso de aprendizaje y realizar las pruebas de nivel y toda aquella correspondencia o comentarios que su asesor o profesor crean necesarios.

Gráfica 10 Pagina inicial Curso



Fuente Elaboración Propia

En la gráfica número 10 se puede observar más a fondo el contenido del curso, el contenido gramatical, fonético, vocabulario, conjugación y la sesión en vivo con profesores nativos. Ya dentro del curso se puede observar otro enlace a una biblioteca donde podrá hacer uso de diferentes textos gramaticales o de contenido cultural y de esparcimiento donde se podrán realizar consultas o simplemente practicar la comprensión lectora.

Gráfica 11 Contenido Gramatical

The screenshot shows the LangSoftWorld website interface. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'LangSoftWorld', 'INICIO', 'PERFIL', 'TESTS', 'CURSOS', 'ASESOR', 'PROCESO', and 'BIBLIOTECA'. Below this, a secondary menu highlights 'Gramática' and includes 'Fonética', 'Vocabulario', 'Conjugación', and 'Sesión virtual'. The main content area is titled 'Explicacion sobre Grammaire' and features a sidebar with a list of grammar topics: Adjectifs, Adverbes, Articles, Comparaison, Négation, Noms, Pronoms Compléments, Pronoms sujets et toniques, Adjectifs, and Adjectifs. The main text explains the function of articles, distinguishing between definite and indefinite articles with examples and notes on negation and plural forms.

LangSoftWorld INICIO PERFIL TESTS CURSOS ASESOR PROCESO BIBLIOTECA

Gramática Fonética Vocabulario Conjugación Sesión virtual

Explicacion sobre

Grammaire

- Adjectifs
- Adverbes
- Articles
- Comparaison
- Négation
- Noms
- Pronoms Compléments
- Pronoms sujets et toniques
- Adjectifs
- Adjectifs

Les articles servent à introduire le nom ou le groupe nominal. Ils déterminent le nom, en précisant son genre (masculin ou féminin) et son nombre (singulier ou pluriel). C'est pourquoi on dit que ce sont des déterminants, ou des adjectifs déterminatifs, ou encore des adjectifs non qualificatifs.

Les articles définis
La dame est entrée dans le magasin et a acheté **les** chemises colorées de lavitrine.

Les articles indéfinis
Parfois, **un** chien peut être écrasé par **une** voiture; mais le plus souvent, ce sont **des** animaux sauvages: **des** lapins, **des** hérissons...

Attention à la **négation**: Je ne vois **pas de** chien, nous n'avons **pas de** voiture; mais: **Ce ne sont pas des** animaux sauvages, **ce n'est pas un** lapin.....

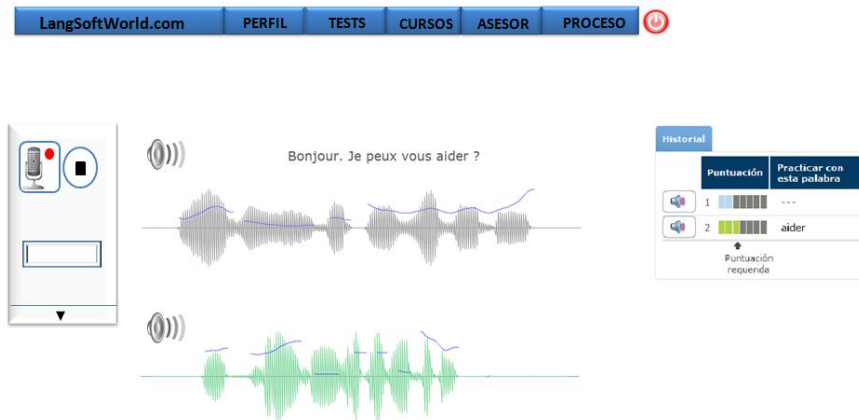
Au pluriel, attention à certains **verbes** se construisant avec **de**: Je **me souviens de** beaux paysages, Nous **parlons de** voyages, Je **souffre de** maux de ventre, Nous **avons besoin d'**amis, Le jardin est **entouré d'**arbres...

Attention à l'**adjectif** placé devant au pluriel : des arbres magnifiques, **de beaux arbres**; des animaux sauvages, **de petits animaux**. Exception: des expressions ayant un sens spécial (**de grandes personnes** = des personnes de grande taille; **des grandes personnes** = des adultes).

Fuente Elaboración Propia

Esta gráfica permite ver como se manejara el refuerzo gramatical, donde el usuario podrá divisar en la parte izquierda todos los temas a estudiar y en la derecha la explicación de dicho tema, esta herramienta facilitara el desarrollo de las actividades de rutina.

Gráfica 12 Contenido Oral



Fuente Elaboración Propia

En la gráfica de contenido oral (Gráfica 11) se muestra el Entrenamiento de pronunciación activa, empleando un sistema de reconocimiento de voz y ejemplos de pronunciación. Esta es una herramienta que permite medir el progreso oral del estudiante. En el ejemplo que se observa se visualiza un texto, el cual tiene una representación gráfica y en la parte inferior otro espacio para que aparezca la representación de aquella pronunciación que el estudiante realizó, así podrá comparar la similitud de la pronunciación original con la del estudiante. Por otro lado en la parte derecha se puede observar otro medidor, este da una puntuación requerida para que pueda avanzar a la siguiente lección.

Gráfica 13 Vocabulario y Conjugación.

Le Bureau

Comment conjuguer ce verbe ?

parle

Conjuguer

Accents : à á â ä å é ê ë è é i î ï ò ó ç

| | | | |
|---------------------|------------------------|---------------------|-------------------------|
| Indicatif | Passé composé | Imparfait | Plus-que-parfait |
| Présent | j'ai parlé | je parlais | j'avais parlé |
| je parle | tu as parlé | tu parlais | tu avais parlé |
| tu parles | il a parlé | il parlait | il avait parlé |
| il parle | nous avons parlé | nous parlions | nous avions parlé |
| nous parlons | vous avez parlé | vous parliez | vous aviez parlé |
| vous parlez | ils ont parlé | ils parlaient | ils avaient parlé |
| ils parlent | Passé antérieur | Futur simple | Futur antérieur |
| Passé simple | j'eus parlé | je parlerai | j'aurai parlé |
| je parlai | tu eus parlé | tu parleras | tu auras parlé |
| tu parlais | il eut parlé | il parlera | il aura parlé |
| il parla | nous eûmes parlé | nous parlerons | nous aurons parlé |
| nous parlâmes | vous eûtes parlé | vous parlerez | vous aurez parlé |
| vous parliez | ils eurent parlé | ils parleront | ils auront parlé |
| ils parlèrent | | | |

Fuente Elaboración Propia

El vocabulario y la conjugación (Gráfica 13) son parte esencial en el aprendizaje de los idiomas por lo tanto el curso cuenta con un vocabulario muy específico de los diferentes temas existentes, con sus respectivas imágenes para mayor recordación, pero también tiene un conjugador donde el estudiante puede consultar de manera rápida los diferentes tiempos y repasar los verbos con ejercicios de memorización y asociación realizados con la herramienta clic.

Gráfica 14 Conjugador.

| Infinitiv | lire | | Spanisch | 0 | | | | | | | | | | | |
|-----------|-----------|--------|-----------|-----------|----------|--------------|-----------|--------|-------|-----------|--------|---------------|-----------|----------|-------|
| Présent | | | Imparfait | | | Passé Simple | | | Futur | | | Passé composé | | | |
| 1 | je | lis | lis | je | lisais | | je | lus | | je | lirai | | je | ai lu | ai lu |
| 2 | tu | lis | | tu | lisais | lisais | tu | lus | | tu | liras | | tu | as lu | |
| 3 | il/elle | lit | | il/elle | lisait | w | il/elle | lut | | il/elle | lira | | il/elle | a lu | |
| 4 | nous | lisons | | nous | lisions | | nous | lûmes | | nous | lirons | | nous | avons lu | |
| 5 | vous | lisez | | vous | lisiez | | vous | lûtes | | vous | lirez | | vous | avez lu | |
| 6 | ils/elles | lisent | | ils/elles | lisaient | | ils/elles | lurent | | ils/elles | liront | | ils/elles | ont lu | |

Evaluar
Repasar

Fuente Elaboración Propia

De acuerdo con la grafica anterior se contara con una herramienta de uso flexible un conjugador donde cada estudiante tendrá la posibilidad de descargarla y manejar diferentes tipos de verbos y en los diferentes tiempos verbales que más se le dificulte y necesite reforzar, el estudiante podrá alimentar esta base de datos de verbos para luego ser repasados en cualquier momento

Gráfica 15 Live session.

The screenshot shows a live session interface. On the left, there is a video window showing a woman with blonde hair. Below it is a 'Participants' list with icons for each user and a 'Participants List' table. The table lists four participants: Fabian Garcia, Lorena Romero, Joseph Jimenez, and Sophia Valencia, each with a checkmark in the 'Status' column. Below the list is a 'Chat' window with a 'Show' dropdown and a 'Send' button. The main content area on the right features the LangSoftWorld logo, the title 'Places to hang out', and a task for students. The task asks Student A to tell Student B (a tourist) all the places to hang out that they know, and Student B to ask for an explanation about how. There are also images of a 'Fairy Tale Forest' sign and a tropical scene.

| Participant | Status |
|-----------------|--------|
| Fabian Garcia | ✓ |
| Lorena Romero | ✓ |
| Joseph Jimenez | ✓ |
| Sophia Valencia | ✓ |

Chat:
Sophia: i live in Madrid
Moderator (LangSoftWorld): And you Joseph, Where do you live?
Joseph: I live in Mexico

Fuente Elaboración Propia

Como se muestra en la gráfica 14, Live session es una de las actividades más importantes ya que permite al estudiante tener un contacto directo con el idioma por medio de prácticas en vivo con profesores nativos.

Gráfica 16 Correo Institucional

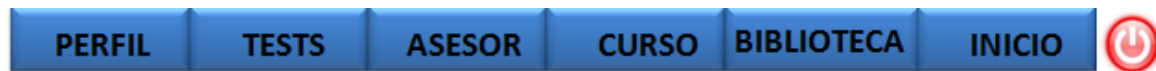


The image shows a web interface for logging into an institutional email system. At the top, there is a blue banner with the text "LangSoft" and a small "Salir" button with an 'X' icon. Below the banner, on the left, is a logo featuring a blue globe with headphones and the text "LangSoftWorld". To the right of the logo is a login form with two input fields: "Usuario:" followed by a text box and "@langsoftw.com.co", and "Contraseña:" followed by a text box. Below these fields is a blue button labeled "Enviar". At the bottom of the page, there is a blue footer bar containing the text: "Soporte Técnico: Teléfono PBX (57-1) 760 0485 ext. 3520" and "Correo electrónico: admincorreo@langsoft.com.co".

Fuente Elaboración Propia

El correo institucional permitirá que el estudiante y su asesor tengan un contacto continuo para informar sobre el progreso, futuras actividades o los resultados de las pruebas y actividades pero lo más importante para motivarlo a continuar con sus actividades.

Gráfica 17 Indicador de Proceso.



Competencias Desarrolladas

Competencias Linguísticas

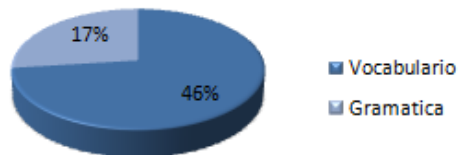
| | |
|-------------|-----|
| Vocabulario | 46% |
| Gramatica | 17% |

Competencias Comunicativas

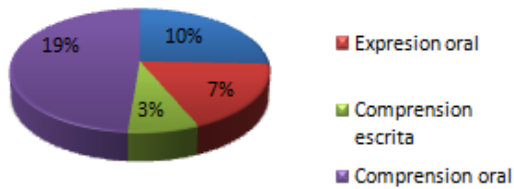
| | |
|---------------------|-----|
| Expresion escrita | 10% |
| Expresion oral | 7% |
| Comprension escrita | 3% |
| Comprension oral | 19% |

Inicio: Jeyes, 02 de agosto de 2012
Tiempo dedicado: 9 h 45

Competencias Linguísticas



Competencias Comunicativas



Fuente Elaboración Propia

El indicador de proceso en la Gráfica 16 permite divisar las mejoras y las debilidades del estudiante, por medio de un diagrama circular que permite ver el porcentaje de cada una de las competencias que se evalúan dentro del curso.

6. ANÁLISIS FINANCIERO

Ingresos

6.1 Inversión Inicial

Tabla 6 Resumen de las inversiones requeridas

| INVERSIÓN INICIAL Y APORTES | | | | |
|------------------------------------|-----------------|------------------|---------------------|--------------------|
| <i>LANGSOFTWORLD S.A.S.</i> | | | | |
| | Cantidad | Proveedor | Valor Unidad | Valor total |
| Maquinaria y equipo | | | | |
| Computador HP serie Probook 6460B | 3 | Ktronix | 1.400.000 | 4.200.000 |
| Impresora Laser | 1 | Ktronix | 349.000 | 349.000 |
| | | | | 4.549.000 |
| Muebles y enseres | | | | |
| Escritorio con porta CPU | 3 | Office Depot | 322.910 | 968.730 |
| Archivador móvil | 1 | Office Depot | 120.000 | 120.000 |
| Silla neumática con brazos | 3 | Office Depot | 145.000 | 435.000 |
| Teléfono de oficina | 2 | Ktronix | 80.000 | 160.000 |
| | | | | 1.683.730 |
| | | | | 6.232.730 |
| Desarrollo plataforma | | | | |
| | | | | 20.000.000 |
| Gastos de constitución | | | | |
| Registro marca y lema comercial | | | | 750.000 |
| Matrícula mercantil | | | | 115.000 |
| | | | | 865.000 |
| Total | | | | 31.646.730 |

Fuente: Elaboración propia

La empresa, operará en la Ciudad de Bogotá y las ventas operacionales provendrán de la incursión de la licencia *LangSoftWorld* en los colegios oficiales enfocándonos en estudiantes de básica primaria y secundaria. Se planean vender 9.678 licencias en el primer año, con un incremento de inflación en los precios del 3.5%, en resumen y teniendo en cuenta el comportamiento propuesto de ventas, se espera rentabilidad, efectiva anual, del 5% en cada año

6.1.1 Constitución del capital

Para iniciar las operaciones de la empresa en la ciudad de Bogotá, es necesario contar con un capital de \$31.646.730 millones cuyo origen será el siguiente:

Se obtendrá un préstamo a través de una entidad bancaria del 60% a una tasa anual de 19.07% con pagos mensuales en un plazo de tres años y el capital restante será aportado por los socios, dando un aporte del 20% cada uno, cubriendo en su totalidad el valor del capital inicial.

6.1.2 Forma de financiamiento del capital inicial

Para iniciar las operaciones de la empresa en la ciudad de Bogotá, es necesario contar con un capital de \$31.646.730 millones cuyo origen será el siguiente:

Tabla 7 Constitución del capital

| | |
|--------------------------------|-------------------|
| Financiación disponible | |
| Deuda 60% | 18,988,038 |
| Socios 40% | 12,658,692 |
| Total inversión | 31,646,730 |

Fuente: Elaboración propia

La fuente de la financiación necesaria para la inversión inicial, se obtendrá a través de los aportes en efectivo de los socios \$12.658.692 (40%) y de la banca comercial \$18.988.038 (60%), mediante un préstamo de consumo, teniendo en cuenta la tasa de menor costo en el momento para este tipo de negocio y siguiendo las condiciones bancarias.

Tabla 8 Fuente de financiación

| | |
|----------------|-------------------|
| Nº de períodos | 36 |
| Tasa mes | 1,59% |
| Monto crédito | 18.988.038 |
| Pago | 696.698 |

Fuente: Elaboración propia

El costo financiero total en intereses para cada año es:

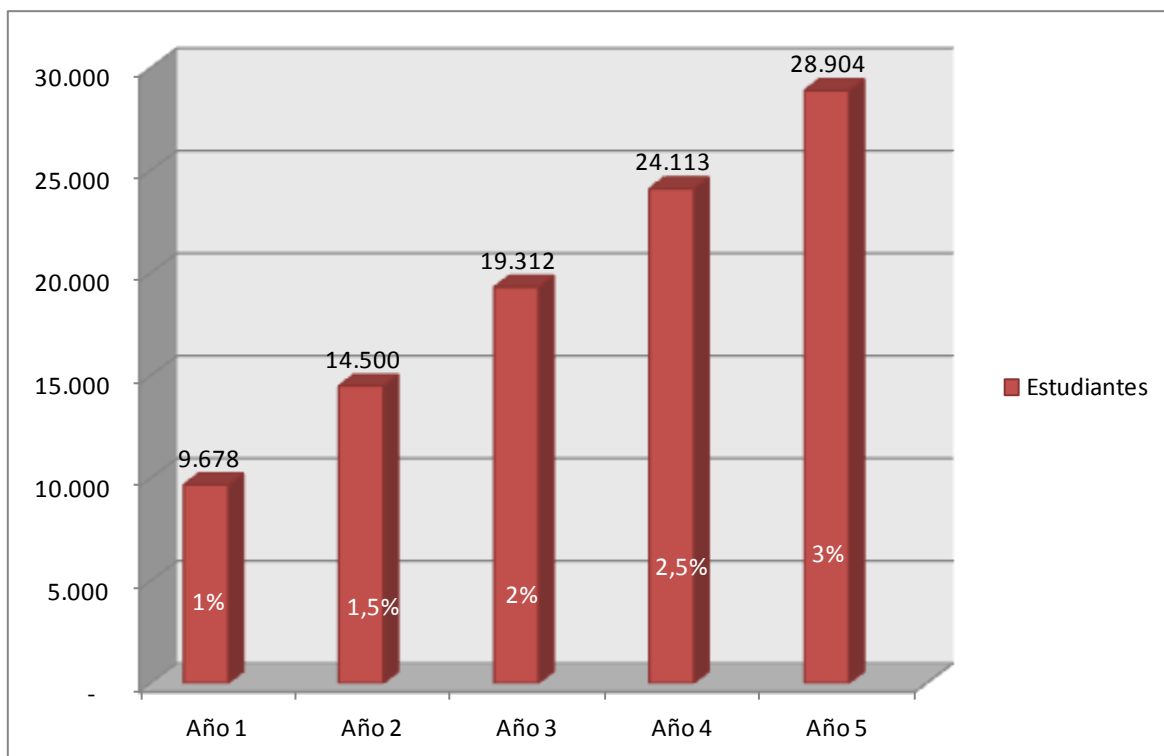
Tabla 9 Aportes

| | Intereses | Abono a Capital |
|--------------|---------------------|------------------------|
| Año 1 | \$ 3.184.031 | \$ 5.176.346 |
| Año 2 | \$ 2.105.885 | \$ 6.254.493 |
| Año 3 | \$ 803.178 | \$ 7.557.199 |
| Total | \$ 6.093.094 | \$ 18.988.038 |

Fuente: Elaboración propia

6.2 Proyección de ventas

Gráfica 18 Incremento de ventas



Fuente: Elaboración propia

6.3 Balance General

El balance general (véase Tabla 9 página 56) muestra la situación proyectada para los primeros cinco años de actividad de la empresa, en consecuencia, se

debe resaltar, por una parte, que los activos fijos aumentan un promedio de 15%, tal aumento es avalado por las ventas.

La concentración de los activos, se da en los activos fijos, frente a los activos corrientes, y no se tiene un equilibrio entre estos dos rubros, lo cual se explica por la actividad comercial de la empresa que se debe manejar más activos corrientes para generar activos fijos.

El total pasivo y patrimonio, refleja un equilibrio, bueno y conveniente, entre los pasivos de corto y largo plazo, así como un predominio importante del patrimonio. Esto significa una sana política de financiamiento.

El total pasivo, por su parte, se compone a largo plazo (deuda financiera) y este disminuye porque durante cinco años no se prevé inversión. Lo anterior no implica que no vaya a haber inversión.

En cuanto al patrimonio proyectado se puede afirmar que está representando esencialmente por las utilidades del ejercicio y por el capital inicial de trabajo

Según lo anterior, “podemos concluir, en este aspecto, que no se puede hablar de la composición ideal del financiamiento sin tener en cuenta el tipo de empresa”.

(Ortiz, 2002, p. 90)

Tabla 10 Proyección balance general anual

| BALANCE GENERAL PROYECTADO | | | | | | |
|------------------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| LANGSOFTWORLD S.A.S. | | | | | | |
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| ACTIVOS | | | | | | |
| Activo corriente | | | | | | |
| Efectivo | | | | | | |
| Bancos | | 561.874.488 | 973.172.237 | 1.637.261.568 | 2.242.658.231 | 2.905.511.566 |
| Total activo corriente | - | 561.874.488 | 973.172.237 | 1.637.261.568 | 2.242.658.231 | 2.905.511.566 |
| Activos fijos | | | | | | |
| Maquinaria y equipo | 4.549.000 | 4.549.000 | 4.549.000 | 4.549.000 | 4.549.000 | 4.549.000 |
| Depreciación maquinaria | | 454.900 | 454.900 | 454.900 | 454.900 | 454.900 |
| Muebles y enseres | 6.232.730 | 6.232.730 | 6.232.730 | 6.232.730 | 6.232.730 | 6.232.730 |
| Depreciación muebles y enseres | | 623.273 | 623.273 | 623.273 | 623.273 | 623.273 |
| Desarrollo plataforma | 20.000.000 | 20.000.000 | 20.000.000 | 30.000.000 | 30.000.000 | 30.000.000 |
| Depreciación desarrollo plataforma | | 6.666.667 | 6.666.667 | 6.666.667 | 10.000.000 | 10.000.000 |
| Depreciación acumulada | | 7.744.840 | 15.489.679 | 23.234.519 | 34.312.692 | 45.390.865 |
| Total activo fijo | 30.781.730 | 23.036.890 | 15.292.051 | 17.547.211 | 6.469.038 | (4.609.135) |
| Gastos de constitución | 865.000 | 865.000 | | | | |
| TOTAL ACTIVOS | 31.646.730 | 585.776.378 | 988.464.287 | 1.654.808.779 | 2.249.127.269 | 2.900.902.431 |
| PASIVOS | | | | | | |
| Pasivo corriente | | | | | | |
| Impuestos por pagar | | 157.246.978 | 278.317.941 | 411.759.152 | 557.271.961 | 717.998.682 |
| Prestaciones sociales | | 82.800.000 | 124.860.696 | 168.367.177 | 213.367.322 | 259.917.776 |
| Total pasivo corriente | - | 240.046.978 | 403.178.637 | 580.126.329 | 770.639.283 | 977.916.458 |
| Pasivo largo plazo | | | | | | |
| Obligación bancaria | 18.988.038 | 13.811.692 | 7.557.199 | (0) | | |
| Total pasivo largo plazo | 18.988.038 | 13.811.692 | 7.557.199 | (0) | - | - |
| Total pasivos | 18.988.038 | 253.858.670 | 410.735.836 | 580.126.329 | 770.639.283 | 977.916.458 |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital | 12.658.692 | 12.658.692 | 12.658.692 | 12.658.692 | 12.658.692 | 12.658.692 |
| Utilidad del ejercicio | | 319.259.016 | 565.069.759 | 835.995.855 | 1.131.430.951 | 1.457.754.900 |
| Utilidades retenidas | | | | 226.027.904 | 334.398.342 | 452.572.381 |
| Total patrimonio | 12.658.692 | 331.917.708 | 577.728.451 | 1.074.682.450 | 1.478.487.985 | 1.922.985.972 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 31.646.730 | 585.776.378 | 988.464.287 | 1.654.808.779 | 2.249.127.269 | 2.900.902.431 |

Fuente: Elaboración propia

6.4 Flujo de Caja

Tabla 11 Estado de flujo anual

| ESTADO FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| LANGSOFTWORLD S.A.S. | | | | | | |
| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Utilidad operacional | | 479.690.025 | 845.493.585 | 1.248.558.185 | 1.688.702.913 | 2.175.753.582 |
| Depreciación | | 7.744.840 | 15.489.679 | 23.234.519 | 34.312.692 | 45.390.865 |
| EBITDA | | 487.434.865 | 860.983.264 | 1.271.792.704 | 1.723.015.605 | 2.221.144.447 |
| Inversión en capital | | | | | | |
| Deuda | 18.988.038 | - | - | - | - | - |
| Socios | 12.658.692 | - | - | - | - | - |
| Inversión en activo fijo | 31.646.730 | - | - | 30.000.000 | - | - |
| Flujo de caja operativa | (63.293.460) | 487.434.865 | 860.983.264 | 1.241.792.704 | 1.723.015.605 | 2.221.144.447 |
| Impuestos | | 157.246.978 | 278.317.941 | 411.759.152 | 557.271.961 | 717.998.682 |
| Flujo de caja libre | | 330.187.887 | 582.665.323 | 830.033.552 | 1.165.743.643 | 1.503.145.765 |
| Servicio de la deuda | | | | | | |
| Amortización a capital | | 5.176.346 | 6.254.493 | 7.557.199 | | |
| Intereses | | 3.184.031 | 2.105.885 | 803.178 | | |
| Disponibles para los socios | | 321.827.510 | 574.304.946 | 821.673.175 | 1.165.743.643 | 1.503.145.765 |
| Distribución de utilidades | | | 344.582.968 | 493.003.905 | 699.446.186 | 901.887.459 |
| Efectivo | (63.293.460) | 321.827.510 | 229.721.978 | 328.669.270 | 466.297.457 | 601.258.306 |

Fuente: Elaboración propia

Ortiz Anaya (2002) afirma que “El flujo de caja libre muestra las fuentes y uso de los recursos, separando el problema operacional del problema de financiamiento de empresa” (p.268). Entonces según esta teoría, el flujo de caja del plan de negocio para la creación de la empresa para vender las licencias, muestra los siguientes comportamientos:

- El flujo de caja operativa es positivo y suficiente para atender las necesidades operativas de capital de trabajo y activos fijos, entendiéndose que la empresa parte de un supuesto crecimiento.

- El flujo de caja libre operacional muestra que la empresa es capaz de generar ingresos para cubrir sin problema alguno el total de la deuda adquirida y la remuneración efectiva del capital de cada socio.

6.5 Estado de resultados

Tabla 12 Estado de pérdidas y ganancias anual

| ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO | | | | | |
|----------------------------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| LANGSOFT SWORLD.A.S. | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos operacionales | 1.451.699.865 | 2.249.634.444 | 3.100.382.231 | 4.006.678.707 | 4.975.711.727 |
| Costo ventas | 948.000.000 | 1.372.722.960 | 1.812.107.005 | 2.266.603.692 | 2.736.893.731 |
| Utilidad bruta | 503.699.865 | 876.911.484 | 1.288.275.226 | 1.740.075.015 | 2.238.817.996 |
| Gasto vtas | 8.400.000 | 8.688.120 | 8.990.467 | 9.305.133 | 9.640.118 |
| Gastos advos | 15.609.840 | 22.729.779 | 30.726.574 | 42.066.969 | 53.424.296 |
| Utilidad operacional | 479.690.025 | 845.493.585 | 1.248.558.185 | 1.688.702.913 | 2.175.753.582 |
| Otros egresos | 3.184.031 | 2.105.885 | 803.178 | - | - |
| Utilidad antes de impuestos | 476.505.994 | 843.387.700 | 1.247.755.007 | 1.688.702.913 | 2.175.753.582 |
| Impuesto de renta | 157.246.978 | 278.317.941 | 411.759.152 | 557.271.961 | 717.998.682 |
| Utilidad neta | 319.259.016 | 565.069.759 | 835.995.855 | 1.131.430.951 | 1.457.754.900 |

Fuente: Elaboración propia

El costo de ventas representa un 65,3%, tendencia que se mantiene a lo largo de la proyección. La utilidad operacional corresponde a un 33% de los ingresos operacionales del primer año, mostrando un incremento progresivo hasta llegar al 43, 73% en el quinto año. Con respecto a la utilidad neta en el primer año se alcanza un monto de 319.259.016, que corresponden al 21,99% de los ingresos

operacionales; este indicador presenta un comportamiento sobresaliente durante la proyección

6.6 Indicadores financieros

Tabla 13 Indicadores financieros

| INDICADORES FINANCIEROS | | | | | |
|-------------------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| LANGSOFTWORLD S.A.S. | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Indicadores de liquidez | | | | | |
| Razón corriente (veces) | 2,3 | 2,4 | 2,8 | 2,9 | 3,0 |
| Indicadores de Endeudamiento | | | | | |
| Endeudamiento total | 43% | 42% | 35% | 34% | 34% |
| Endeudamiento financiero | 1% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Cobertura de intereses | 15065% | 40149% | 155452% | | |
| Apalancamiento total | 76% | 71% | 54% | 52% | 51% |
| Indicadores de gestión | | | | | |
| Crecimiento ingresos | | 55% | 38% | 29% | 24% |
| Crecimiento EBITDA | | 77% | 48% | 35% | 29% |
| Crecimiento utilidad operacional | | 76% | 48% | 35% | 29% |
| Crecimiento utilidad neta | | 77% | 48% | 35% | 29% |
| Rentabilidad | | | | | |
| Return on Assets ROA | 55% | 57% | 51% | 50% | 50% |
| Return on Equity ROE | 96% | 98% | 78% | 77% | 76% |
| Margen Operacional | 33% | 38% | 40% | 42% | 44% |
| Margen Neto | 22% | 25% | 27% | 28% | 29% |
| EBITDA | 487.434.865 | 860.983.264 | 1.271.792.704 | 1.723.015.605 | 2.221.144.447 |
| Margen EBITDA | 34% | 38% | 41% | 43% | 45% |

Fuente: Elaboración propia

Durante los años de la proyección el proyecto arroja un liquidez superior a 1.5 veces lo que demuestra la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con suficiencia.

Se obtiene un nivel normal de endeudamiento el cual es de 43% y 42% en los primeros años, para ubicarse en el 33% al 32% en los años 3, 4 y 5.

Por su parte los indicadores de gestión reflejan un crecimiento sostenido en los ingresos y márgenes a lo largo de la proyección. Lo anterior es consistente con los resultados de los ratios de rentabilidad. Es así como la rentabilidad del activo se mantiene en un nivel superior al 50%; la rentabilidad del patrimonio por encima del 76%, el margen operacional en un promedio del 37% y un margen neto superior al 22% en los períodos de la proyección.

6.6.1 Tasa interna de retorno- valor presente neto

Tabla 14 Tasa interna de retorno- valor presente neto

| TASA INTERNA DE RETORNO - VALOR PRESENTE NETO | |
|------------------------------------------------------|-------------------------|
| <i>LANGSOFTWORLD S.A.S.</i> | |
| | |
| Tasa de interna de retorno | |
| TIR | 489% |
| | |
| Valor Presente Neto | |
| VPN | \$ 1.019.046.499 |

Fuente: Elaboración propia

La tasa de retorno del proyecto es del 489% en razón a los bajos costos operativos, la amplitud del mercado y viabilidad del proyecto. El valor presente del proyecto es positivo alcanzando una cifra de \$1.09.046.499.

7. RESPONSABILIDAD SOCIAL

El objetivo principal del plan de RSE es garantizar principios éticos de respeto a las personas, a la sociedad y al medio ambiente contribuyendo al continuo desarrollo y mejora de la sociedad.

Como proyecto de responsabilidad se tiene destinado un porcentaje (10%) de la ganancia neta de la compañía para un orfanato ubicado en el barrio santa fe perteneciente a una comunidad católica llamada **SERVIDORES DEL SERVIDOR** con el fin de apoyar su reciente labor de albergar niños que no cuentan con apoyo familiar.

Este dinero será destinado principalmente a la educación y recreación de los niños que integran esta comunidad, resaltando la razón social de la empresa dándoles una educación bilingüe más amplia, de igual forma creemos que la distracción es un factor muy importante en el proceso de educación y crecimiento por eso también se dirigirá un porcentaje para la recreación y diversión en el cual se procurara encontrar espacios donde ellos practiquen la segunda lengua.

Por otro lado se les entregara a los niños una dotación de 7 computadores y la licencia totalmente gratis para que tengan acceso a las clases de inglés y puedan gozar de un completo desarrollo académico con acompañamiento de un profesor destinado para esto.

8. CONCLUSIONES

La actualidad Colombiana frente al bilingüismo está en una situación preocupante dado que la estimación de deficiencia supera el 60% en colegios oficiales. La estrategia aplicada por el gobierno impone la tecnología de punta en las sedes distritales mas no implementa un método eficiente en donde cada estudiante se desafíe a aprender el idioma inglés, de igual forma se ve la desventaja en el contexto corporativo y de negocios cuando la prensa extranjera nos posiciona en los últimos 5 países donde hay bajos niveles de bilingüismo empresarial.

La implementación de la plataforma LANGSOFTWORLD S.A.S se propone a subir estos niveles de desigualdad tanto a nivel educacional como empresarial, implementado diversos métodos de estudio de acuerdo al contexto ejecutado, reforzando principalmente las áreas donde implica un estudio más arduo que de acuerdo a la investigación realizada (entrevista a Orlando Romero Prof. Ingles) mostro el déficit de las áreas del Speaking y Listening lo cual hace que el proyecto se enfoque en reforzarlas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Porter, M. (1982). Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. México D.F.: Editorial CECSA.

Porter, P. (1987). Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior. México. D.F.: Editorial CECSA.

Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) (2012). Extraído el 14 de octubre de 2012, de <<http://www.camara.ccb.org.co>>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN) (2012). Extraído el 20 de octubre de 2012, de <<http://www.dian.gov.co>>

Secretaria de Educación. Extraído el 27 de agosto de 2012.de <<http://www.sedbogota.edu.co>>

Anexos

Entrevista

Se entrevistó a ORLANDO ROMERO funcionario de la Secretaria de Educación que se desempeña como docente del Colegio santa librada IED , Este colegio cuenta con alrededor de 700 estudiantes en la mañana y 500 en la tarde, los estudiantes de este colegio son de bajos recursos y tienen grandes falencias en la preparación del segundo idioma, ella recalca la necesidad de que sus estudiantes adopten el Inglés como una segunda lengua ya que esto les permitirá acceder al mercado laboral de una manera más fácil.

Las instalaciones de la institución cuentan con una sala de sistemas con 20 portátiles y una de Ingles con 40 computadores, por otra parte tiene un déficit de maestros de inglés pues solo son dos profesores por jornada para 40 estudiantes por salón lo que hace más compleja la enseñanza de este idioma.

El distrito ha invertido en equipos de cómputo donde en este colegio cuentan con salas de internet adecuadas para la utilización de la plataforma, pues en el laboratorio de inglés hay el número de computadores exactos para un salón de clases completo.

A continuación mostraremos algunos apartes de la entrevista

Lorena Romero: Buenos días profesor Orlando Romero mi nombre es Lorena Romero

La primera pregunta es ¿qué función con exactitud realiza en el Colegio santa librada IED?

Orlando Romero: Soy profesor en el área de Ingles.

Lorena Romero: ¿En qué jornadas se encuentra trabajando?

Orlando Romero: Me encuentro laborando en la jornada de la mañana

Lorena Romero: ¿Cuántos estudiantes tiene en cada salón de clase?

Orlando Romero: En el colegio se manejan máximo 40 estudiantes por clase y son alrededor de 18 salones de clase.

Lorena Romero: y supongo que estas mismas cifras se manejan en la jornada de la tarde ¿verdad?

Orlando Romero: No, en la tarde son un poco menos, son alrededor de 500 estudiantes.

Lorena Romero: ¿El colegio cuenta con las salas específicas para las clases de inglés?

Orlando Romero: Si, el colegio cuenta con una sala de sistemas que tiene 40 portátiles y una pantalla digital para visualización de toda la clase.

Lorena Romero: ¿Con qué frecuencia los estudiantes de un curso asisten a los laboratorios de inglés?

Orlando Romero: Son muy pocas las horas de clase pues son 2 horas a la semana, mientras se realiza el desplazamiento se pierden algunos minutos y mientras ellos ingresan y siguen las instrucciones de las actividades son otros minutos más así que se reduce siempre la actividad y queda sin concluir.

Lorena Romero: Eso quiere decir que es poco efectivo este método.

Orlando Romero: No es que sea poco efectivo, lo que sucede es que al ser tan pocas horas de clases y tan restringidos los métodos no hay continuidad en el programa

Lorena Romero: ¿Pero los estudiantes no pueden acceder a estas actividades desde sus casas?

Orlando Romero: Por lo general los profesores dejan trabajos de páginas de internet.

Lorena Romero: ¿Qué herramientas virtuales o físicas están manejando los jóvenes en la clase de Inglés?

Orlando Romero: El colegio no cuenta con software pero los profesores hacen uso de páginas como *Esl.randall* o *Hilfen.com* para asignar trabajos a los estudiantes, otras herramientas que estos jóvenes utilizan son los libros teenagers y friends.

Lorena Romero: ¿cree usted que con las herramientas que se les brinda a los estudiantes logran cubrir todas las áreas del aprendizaje?

Orlando Romero: Si bien es cierto a los estudiantes de decimo y once se les da una hora de más para reforzar los exámenes estatales, sin embargo en los simulacros realizados logramos encontrar grandes falencias en la parte comunicativa y de escucha.

Conclusión

Esta entrevista lleva a pensar que es necesario que los estudiantes le den continuidad a las actividades desde casa y que sean de cierta forma dirigidas por alguien para que se realice correctamente, no sirve mucho tener nuevos equipos de última tecnología si no tienen un programa que soporte y permita medir el progreso. Es necesario que cuenten con una herramienta que mida todos los aspectos en el aprendizaje y les diseñe un curso que se adecue a sus necesidades o falencias.

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Cindy Lorena Romero Morales

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 1023 882 609

Nombre Completo Catherine Paola Cardoba Camelo

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 1014210075 Bta

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

El (l os) suscritor(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: Geidy Ivonne Romero H.
FIRMA: [Firma]
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 1023833609
FACULTAD: Humanidades y Ciencias Sociales
PROGRAMA ACADÉMICO: Lenguas Modernas

NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____

NOMBRE COMPLETO: Catherine Paola Córdoba C.
FIRMA: [Firma]
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 104610075
FACULTAD: Humanidades y Ciencias Sociales
PROGRAMA ACADÉMICO: Lenguas Modernas

NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 20 de Mayo, 2013