

FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de **Administración**

“IMPLEMENTACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA DE ALTO RENDIMIENTO EN LA
ZONA DE PACHACÚTEC, LIMA, 2019.”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en **Administración**

Autores:

Bach. Wilfredo Orihuela Tito

Asesor:

Mg. Luis Ricardo Cárdenas Torres

Lima - Perú

2019

DEDICATORIA

El presente proyecto está dedicado a mi madre y a mis hermanos, quienes me fortalecen día a día con su ejemplo y perseverancia me inspiran a ser un mejor profesional.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Privada del Norte y a los docentes por ser mi guía en mi formación profesional, asimismo a mi asesor por su constante apoyo y orientación. A los promotores y directores que amablemente me apoyaron y brindaron información de sus experiencias, y a todos los que de alguna y otra manera contribuyeron para el presente proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
TABLA DE CONTENIDO	4
ÍNDICE DE TABLAS	9
ÍNDICE DE FIGURAS	11
RESUMEN EJECUTIVO	14
CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL DEL PROYECTO	15
1.1. Introducción al proyecto	15
1.2. Justificación de la inversión	15
1.3. Entorno y viabilidad del proyecto	16
1.4. Condiciones de la economía para invertir	19
1.5. Condiciones políticas para invertir	22
1.6. Viabilidad legal de mi proyecto	23
1.7. Viabilidad ambiental para mi proyecto	26
CAPÍTULO II: MERCADO OBJETIVO Y SUS PROYECCIONES	27
2.1. Enfoque de la idea de negocio	27
2.2. Características del segmento que se atenderá	27

2.3. Tendencias esperadas de la demanda del producto	29
2.4. Tendencias del mercado mundial sobre mi producto	30
2.5. Mi producto frente a la competencia	31
2.6. Análisis FODA de nuestro negocio	32
2.7. Objetivos estratégicos de mi empresa	37
2.8. Planes para el crecimiento de la empresa	37
2.9. Mejoras en el tiempo incluidas en el negocio	37
CAPÍTULO III: EL MERCADO Y SUS CARACTERISTICAS	38
3.1. Características de la demanda	38
3.2. La oferta en el mercado	50
3.3. Estimación de la participación en el mercado y de las ventas	60
CAPÍTULO IV: PLAN DE MARKETING	61
4.1. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento	61
4.2. Características del producto	70
4.3. Bondades o ventajas del producto	74
4.4. Política de precios	75

4.5. Lanzamiento de ventas del producto	75
4.6. Tácticas de ventas	75
4.7. Canales de comercialización	75
4.8. Estrategias de venta por canal atendido	75
4.9. Objetivos de ventas en el corto y mediano plazo	76
4.10. Estrategias para el crecimiento de las ventas	76
CAPÍTULO V: PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN	78
5.1. Inicio de operaciones de la empresa	78
5.2. Localización geográfica	89
5.3. Ubicación de centro de gestión administrativa	89
5.4. Características del centro de producción o comercialización	90
5.5. Plano de distribución de los intangibles	91
5.6. Activos tangibles	91
5.7. Inversion en terrenos	102
5.8. Capital de trabajo	105
5.9. Proyeccion de ingresos	105

5.10. Presupuesto de ingreso de venta	106
5.11. Inversion en talento	106
5.12. Presupuesto de costos	107
5.13. Costos de producción	107
5.14. Depreciación anual	109
CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN FINANCIERA	110
6.1. COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL PARA LA INVERSIÓN	110
6.2. Periodo de recuperación del capital	110
6.3. Flujo de efectivo proyectado	111
6.4. Valor actual neto (VAN)	111
6.5. Tasa interna de retorno (TIR)	112
6.6. Margen bruto y operativo	113
6.7. Análisis de escenarios	113
CAPÍTULO VII: RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PROYECTO	115
CONCLUSIONES	115
RECOMENDACIONES	116

REFERENCIAS	118
ANEXOS	121

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N.º 1. Variación porcentual de la matrícula escolar 2014 – 2015	19
TABLA N.º 2. Índice de precios al consumidor (2018).....	21
TABLA N.º 3. Población por sexo y grupos de edad (2018).....	22
TABLA N.º 4. Matriz FODA.....	36
TABLA N.º 5. Mercado efectivo	48
TABLA N.º 6. Mercado objetivo	49
TABLA N.º 7. Comparación de precios de la competencia.....	63
TABLA N.º 8. Distribución de tiempo	82
TABLA N.º 9. Competencia del nivel primario	85
TABLA N.º 10. Distribución de las horas	87
TABLA N.º 11. Cronograma de actividades	88
TABLA N.º 12. Inversión en la construcción del local	102
TABLA N.º 13. Inversión en muebles y enseres	103
TABLA N.º 14. Inversión en maquinarias y equipos	104
TABLA N.º 15. Inversión en herramientas.....	104
TABLA N.º 16. Presupuesto de ventas	105
TABLA N.º 17. Presupuesto de ingresos.....	106

TABLA N.º 18. Costos fijos de obligaciones laborales	106
TABLA N.º 19. Costos fijos – Materiales y equipos	107
TABLA N.º 20. Costos fijos – servicios varios	108
TABLA N.º 21. Costos fijos – mantenimiento	108
TABLA N.º 22. Depreciación anual	109
TABLA N.º 23. Costo de oportunidad del capital	110
TABLA N.º 24. Periodo de recuperación de la inversión	110
TABLA N.º 25. Flujo de caja proyectado	111
TABLA N.º 26. Valor actual neto	111
TABLA N.º 27. Tasa interna de retorno	112
TABLA N.º 28. Margen bruto y operativo	113
TABLA N.º 29. Escenario de ingresos en el primer año	113
TABLA N.º 30. Escenario de ingresos durante los 5 años	114

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N.º 1. Índice de paridad de género de la tasa de finalización y tasa de finalización de las personas más pobres de ambos sexos (2010 – 2015)	17
FIGURA N.º 2. Crecimiento de las principales variables macroeconómicas	20
FIGURA N.º 3. Ingreso promedio mensual por trabajo (provincia del Callao).....	21
FIGURA N.º 4 Fórmula para el cálculo de tamaño de muestra.....	38
FIGURA N.º 5. Ingresos mensuales	39
FIGURA N.º 6. Institución educativa desee que estudie sus hijos	40
FIGURA N.º 7. Requisito para matricular	41
FIGURA N.º 8 Aceptación de los talleres	42
FIGURA N.º 9 Cantidad de personas dispuestas a pagar cierta cantidad	43
FIGURA N.º10 Condiciones para la matrícula.....	44
FIGURA N.º 11. Aceptación de cursos innovadores	44
FIGURA N.º 12. Disponibilidad para las reuniones	45
FIGURA N.º 13. Ubicación del colegio Crisantos SAC.....	55
FIGURA N.º 14. Fachada externa de colegio Crisantos SAC	55
FIGURA N.º 15. Ubicaciones del colegio Jean Piaget de Pachacútec EIRL.....	57
FIGURA N.º 16. Fachada del colegio Jean Piaget de Pachacútec EIRL.....	57
FIGURA N.º 17. Ubicaciones del colegio Scientific School SAC	58

FIGURA N.º 18. Fachada del colegio Scientific School SAC	59
FIGURA N.º 19. Fachada del CEBA Aurelio Baldor	59
FIGURA N.º 20. Estrategia de producto	61
FIGURA N.º 21. Estrategia de precios en función a los niveles de calidad	62
FIGURA N.º 22.. Volante	66
FIGURA N.º 23. Perfil de Facebook	67
FIGURA N.º 24. Perfil de whatsapp	68
FIGURA N.º 25. Propaganda	69
FIGURA N.º 26. Etiqueta de la marca	72
FIGURA N.º 27 Presentación del colegio.....	74
FIGURA N.º 28. Localización geográfica del proyecto	89
FIGURA N.º 29. Ubicación de centro de gestión administrativa	90
FIGURA N.º 30. Plano de distribución.....	91
FIGURA N.º 31. Carpetas para el nivel inicial	92
FIGURA N.º 32. Carpetas para el nivel primaria	93
FIGURA N.º 33 Pizarra acrílica.....	93
FIGURA N.º 34. Tachos de basura	94
FIGURA N.º 35. Camilla portátil para el tópico.....	94

FIGURA N.º 36. Botiquín para el tópico	95
FIGURA N.º37 Biombo para el tópico	95
FIGURA N.º38 Juegos para niños	96
FIGURA N.º39 Impresora	96
FIGURA N.º.40 Parlantes para las clases de danza	97
FIGURA N.º41 Parlantes	97
FIGURA N.º42. Micrófono.....	98
FIGURA N.º43 Televisores	98
FIGURA N.º44 Reproductor.....	99
FIGURA N.º45 Computadoras para sala de computación.....	99
FIGURA N.º46 Armario para las aulas.....	100
FIGURA N.º 47 Escritorio para la dirección	100
FIGURA N.º 48. Sillas para la dirección	101
FIGURA N.º49. Mueble para los medios visuales	101

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de inversión se ha realizado de acuerdo con la necesidad de una educación de calidad que exigen los padres de familia en el distrito de Ventanilla, zona de Pachacútec.

La educación cada vez es más valorada en el mundo, en el Perú, en los últimos 10 años el presupuesto se ha incrementado de manera significativa en el sector educativo público, sin embargo, no alcanza a cubrir la demanda educativa exigente.

La institución educativa particular Nikola Tesla se ubica en el distrito de Ventanilla, en la zona de Pachacútec, enfocada en el nivel socioeconómico C, ofreciendo enseñanza de alto rendimiento de manera personalizada y exigente a alumnos del nivel inicial y primaria, destacando a los alumnos en concursos de razonamiento verbal y matemático con instituciones educativas de la zona de Pachacútec.

El proyecto es rentable debido a que la inversión inicial es de S/363,672, el VAN muestra un valor de S/116,090.91, respecto al TIR la tasa alcanza un 25% y el periodo de recuperación 4.7 años y el costo de oportunidad empleada es de 19% que se tomó indicadores de la TREA de los bancos, tasa de inflación y la tasa que se desea ganar en el proyecto.

PALABRAS CLAVES: Necesidad, educación, calidad, demanda.

CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL DEL PROYECTO

1.1. Introducción al proyecto

Realizar un proyecto de inversión de una institución educativa particular en la zona de Pachacútec en el distrito de Ventanilla es una oportuna idea de negocio, sobre todo por la necesidad de los padres de familias que residen en el distrito. La zona de Pachacútec está en constante crecimiento desde sus inicios, la sociedad se desarrolla, crece, empresas privadas invierten en la zona, la municipalidad de Ventanilla cada vez mejora la infraestructura de la zona a través de parques, pistas y veredas, la población va creciendo. En el rubro de educación se implementaron varias instituciones educativas particulares que hoy en día brindan servicio de enseñanza de estimulación temprana, inicial, primaria y secundaria. El presente trabajo brinda una idea oportuna de negocio que es el servicio de educación realizando una investigación de mercado, implementando planes y objetivos que ayudaran a llevar un proyecto de inversión de implementar una institución educativa en la zona del nivel inicial y primaria.

1.2. Justificación de la inversión

Nuestro proyecto de invertir en una institución educativa particular del nivel inicial y primaria en la zona de Pachacútec en el distrito de Ventanilla es un negocio virtuoso ya que la educación está en constante crecimiento, los padres de familia en la zona eligen más en matricular a sus hijos en un colegio particular que en un colegio estatal debido a muchas condiciones como la calidad de enseñanza , la infraestructura , la cantidad de alumnos , rendimiento académico, entre otros factores que hoy en día los padres de familia requieren que la educación de sus hijos sea muy exigente con alto rendimiento en su aprendizaje.

1.3. Entorno y viabilidad del proyecto

1.3.1. Entorno mundial en referencia al proyecto

La educación tiene un rol fundamental en la formación de las personas y con ellos las sociedades, es el vehículo por medio del cual se transmite a la siguiente generación conocimientos, la cultura, los valores, etc.

En el actual mundo globalizado de constantes cambios y transformaciones se necesita que la educación responda a estas necesidades y así de este modo se formen ciudadanos que luchen contra el subdesarrollo de una manera más humana con conciencia ambiental que facilite el desarrollo de la región, al respecto el informe presentado por el Banco Mundial concluye que la educación a nivel mundial reduce la pobreza, implementa el empleo, la salud y el desarrollo de las personas y con ello la comunidad y la sociedad en la última década 121 millones de niños aun no asisten a la escuela primaria y secundaria e incluso que 250 millones no saben leer ni escribir, a pesar de que ellos hayan ido a la escuela, así mismo menciona que la inscripción o matrícula en algún centro de estudio no garantiza su finalización.

En el resumen sobre género del informe de seguimiento de la educación en el mundo de la UNESCO, que la paridad de género con respecto a las tasas de finalización de estudio sigue siendo disparaje, la cantidad mayor de varones o mujeres que concluyen sus estudios varía según la región o los ingresos de cada país.

Figura n.º 1. Índice de paridad de género de la tasa de finalización y tasa de finalización de las personas más pobres de ambos sexos (2010 – 2015)

	Primaria			Primer ciclo de secundaria			Segundo ciclo de secundaria		
	Índice de paridad de género, tasa de finalización	Tasa de finalización, varones más pobres	Tasa de finalización, mujeres más pobres	Índice de paridad de género, tasa de finalización	Tasa de finalización, varones más pobres	Tasa de finalización, mujeres más pobres	Índice de paridad de género, tasa de finalización	Tasa de finalización, hombres más pobres	Tasa de finalización, mujeres más pobres
Mundo	1,01	72	71	1,01	54	54	0,99	32	33
Asia Central y el Cáucaso
Asia Oriental y Sudoriental	1,02	88	92	1,14	65	72	1,05	45	48
Europa y América del Norte	...	99	98	1,00	95	96	1,05	77	81
América Latina y el Caribe	1,04	80	86	1,07	56	63	1,13	31	34
África del Norte y Asia Occidental	0,97	69	63	1,03	44	42	1,02	18	16
Pacífico	1,01	97	96	1,09	80	69
Asia Meridional	0,99	75	71	0,94	60	53	0,90	23	16
África Subsahariana	0,99	34	31	0,86	17	13	0,78	8	5
Bajos ingresos	0,97	31	28	0,79	12	8	0,66	3	2
Ingresos medios bajos	1,00	70	68	0,97	53	47	0,93	21	15
Ingresos medios altos	1,02	89	93	1,11	69	78	1,07	49	52
Altos ingresos	1,01	89	92	1,07	73	79

Fuente: Análisis del equipo del informe GEM

1.3.2. Entorno nacional en referencia a la inversión

La educación en el Perú está en pleno proceso de desarrollo, en el último medio siglo se ha expandido considerablemente de modo que se ha logrado la cobertura total del nivel primario y casi la totalidad del secundario, permitiendo de este modo el acceso a los sectores más bajos, sin embargo persisten ciertas dificultades para seguir con este crecimiento ya que la cantidad de jóvenes entre los 14 y 16 que permanecen en el sistema educativo sigue siendo bajo esto debido a su contexto socioeconómico ya optan por trabajar, el colegio, la educación y las oportunidades que pudieran generarles en el futuro no son suficientes como para mantenerlos hasta que culminen su educación básica, por otro lado el embarazo adolescente es otra forma por la cual las jóvenes ven complicado concluir sus estudios esto debido a la forma en que es enfrentado por la familia y el colegio.

En los últimos años el gasto en el sector educativo se ha ido incrementando, llegando a cifras como el 3,7% del PBI (durante el año 2015), sin embargo, aún se está lejos de la meta establecida en el 2002 de asignarle al sector educación un equivalente del 6% del PBI para de este modo equiparar a los países de la región (Brasil, México, Chile o Colombia) que invierte dos si no tres veces en sus estudiantes.

Un análisis regional al gasto por estudiante arroja un resultado que muestra una gran disparidad, pues hay lugares donde se gasta hasta tres veces más, esta diferencia está asociada a los espacios urbano y rural, a la densidad de las poblaciones y en zonas alejadas se observa centros educativos incompletos ya sea por la infraestructura o por la asignación de docentes.

En el año 2015, en la Provincia Constitucional del Callao se matricularon en los tres niveles de Educación Básica Regular - EBR (inicial, primaria y secundaria) 227 mil 891 alumnos, comparado con el año 2014, se incrementó en 1,1%. En los distritos de Ventanilla, La Punta, La Perla y Bellavista, la matrícula escolar en EBR se incrementó en 4,0%, 2,8%, 1,1% y 0,4%, respectivamente; mientras en los distritos de Mi Perú, Carmen de La Legua Reynoso y Callao, la matrícula escolar decreció en 4,5%, 0,8% y 0,3%, respectivamente.

Tabla n.º 1. Variación porcentual de la matrícula escolar 2014 - 2015

CUADRO N° 2.6
PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO: VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA MATRÍCULA
ESCOLAR EN EDUCACIÓN BÁSICA REGULAR POR NIVELES, SEGÚN DISTRITO, 2014 - 2015

Distrito	Variación Porcentual			
	Total	Inicial 1/	Primaria	Secundaria
Total Provincia	1,1	2,9	1,1	-0,2
Callao	-0,3	3,8	-0,6	-3,1
Bellavista	0,4	-1,7	0,1	2,0
Carmen de La Legua Reynoso	-0,8	0,2	0,3	-2,8
La Perla	1,1	6,6	-0,7	-0,6
La Punta	2,8	-0,6	7,1	-5,3
Ventanilla	4,0	3,7	4,0	4,1
Mi Perú	-4,5	-6,3	-2,0	-6,5

Fuente: Ministerio de Educación

1.4. Condiciones de la economía para invertir

El crecimiento del PBI ha sido constante en los últimos años lo que ha permitido mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad capital, así mismo el sector empresarial continúa en aumento la inversión esto a pesar del contexto político. La educación y salud son los sectores priorizados por el Ejecutivo para el 2018. El presupuesto asignado para ambos sectores aumento en 5% y 16 %, respectivamente, en relación con el 2017.

Durante el año 2018, los grandes grupos de consumo con mayor incidencia en el resultado anual de 2,19% fueron: Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza con 3,63% fue el de mayor incremento en el año, comportamiento que estuvo influenciado por las variaciones de precios ocurridas en los servicios educativos,

básicamente los correspondientes a la temporada escolar (cuyo efecto se observa entre los meses de febrero y marzo), registrándose mayor dinamismo en los colegios particulares, como la pensión y matrícula que en promedio aumentaron 7,2% y 6,3%, respectivamente, observando la matrícula en colegio estatal un aumento fue de 5,0%; y en igual sentido, los textos escolares tuvieron un alza promedio de 6,2%. De otra parte, los reajustes en los precios de los servicios de enseñanza superior también incidieron en el resultado de esta agrupación, como las pensiones en universidades e institutos superiores particulares.

Figura n.º 2. Crecimiento de las principales variables macroeconómicas



Fuente: El Comercio

Tabla n.º 2. Índice de precios al consumidor (2018)

Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana			
Diciembre 2018			
Grupos de Consumo	Ponderación	Variación %	
		Diciembre 2018	Ene - Dic.18
Índice General	100,000	0,18	2,19
1. Alimentos y Bebidas	37,818	0,02	1,95
2. Vestido y Calzado	5,380	0,10	0,88
3. Alquiler de Vivienda, Combustible y Electricidad	9,286	0,15	1,76
4. Muebles y Enseres	5,753	0,14	1,64
5. Cuidados y Conservación de Salud	3,690	0,13	1,32
6. Transportes y Comunicaciones	16,455	0,94	2,43
7. Esparcimiento, Servicios Culturales y de Enseñanza	14,930	-0,01	3,63
8. Otros Bienes y Servicios	6,688	0,10	2,39

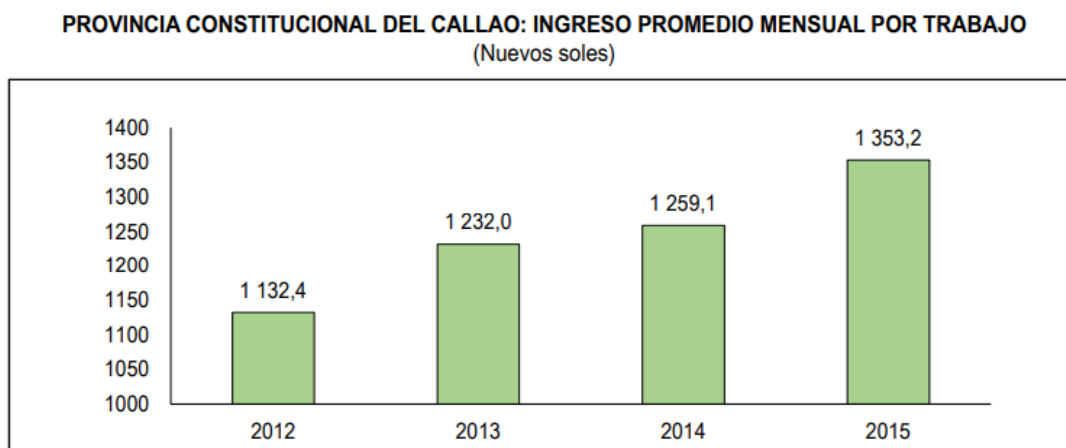
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Ingreso Promedio Mensual por trabajo

El ingreso promedio mensual de la Provincia Constitucional del Callao del año 2015 fue de 1353,2 nuevos soles, creciendo en 7,5% en relación con el año 2014.

Figura n.º 3. Ingreso promedio mensual por trabajo (provincia del Callao)



Nota: El periodo de cada año comprende el mes de Diciembre del año anterior a Noviembre.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI-Encuesta Permanente de Empleo.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Según distritos, el mayor ingreso promedio lo tiene La Punta con 2657,5 nuevos soles, seguido de Bellavista con 1694,1 nuevos soles, La Perla (1630,2 nuevos soles), Callao (1415,1 nuevos soles), en tanto que Ventanilla (1207,8 nuevos soles) y Carmen de La Legua Reynoso (1197,4 nuevos soles) presentan los menores ingresos.

Tabla n.º 3. Población por sexo y grupos de edad (2018)

LIMA METROPOLITANA: HOGARES Y POBLACIÓN POR SEXO Y GRUPOS DE EDAD SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO 2018 (En miles)

NSE	HOGARES		POBLACIÓN		POBLACION POR GRUPOS DE EDAD						
	Mis.	%	Mis.	%	00 - 05 años	06 - 12 años	13 - 17 años	18 - 24 años	25 - 39 años	40 - 55 años	56 - + años
A/B	815.9	29.4	2,995.5	28.9	197.5	284.7	217.3	330.6	670.8	647.8	646.8
C	1,137.7	41.0	4,374.2	42.2	356.0	455.4	356.9	553.6	1081.0	894.0	677.3
D	646.6	23.3	2,384.0	23.0	290.3	284.4	214.0	357.2	632.9	395.0	210.2
E	174.8	6.3	611.6	5.9	114.1	84.2	54.8	84.3	141.8	78.8	53.6
Total Lima Metropolitana	2775	100.0	10365.3	100.0	957.9	1108.7	843.0	1325.7	2526.5	2015.6	1587.9

Fuente: APEIM

1.5. Condiciones políticas para invertir

Según las leyes actuales en el caso de las instituciones privadas, solo se puede cobrar por 4 conceptos: la cuota de ingreso para alumnos nuevos; la matrícula al inicio del año escolar, que no puede exceder al monto de la pensión; la pensión de forma mensual; y las cuotas extraordinarias autorizadas por el ministerio. Estos cobros deben ser informados al momento de la matrícula.

El proceso de matrícula a nivel nacional se inicia al menos un mes antes del inicio del periodo lectivo y la difusión del proceso, debe comenzar dos meses antes. La

difusión implica comunicar el cronograma de matrícula y el número de vacantes por aula, incluidas las destinadas para estudiantes con algún tipo de discapacidad leve o moderada (no menor a 2 por aula).

Los colegios privados están obligados a brindar la siguiente información antes de la matrícula: la documentación del registro que autoriza su funcionamiento; el monto, número y oportunidad de pago de las pensiones, así como los posibles aumentos; el plan curricular de cada año de estudios; los sistemas de evaluación y de control de estudiantes; el número de alumnos por aula, los servicios de apoyo al estudiante que pudieran existir; el reglamento interno; requisitos para el ingreso de nuevos alumnos, entre otros.

Adicionalmente, los padres que matriculen a sus hijos en el nivel inicial deberán presentar una constancia de haber realizado el tamizaje de hemoglobina así como la cartilla de Control de Crecimiento y Desarrollo (CRED) de los menores. De no contar con estos documentos, deberán firmar un compromiso para realizar el tamizaje y obtener la cartilla en un plazo de tres meses.

1.6. Viabilidad legal de mi proyecto

BASE LEGAL:

Ley N° 28044, Ley General de Educación y su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo N° 011-2012-ED.

Ley N° 28628, Ley que regula la participación de las asociaciones de padres de familia en las instituciones educativas públicas y su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo N° 004-2006-ED.

Ley N° 29719, Ley que promueve la convivencia sin violencia en las instituciones educativas y su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo N° 010-2012-ED.

Ley N° 29733, Ley de protección de datos personales y su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo N° 003-2013-JUS.

Ley N° 29944, Ley de Reforma Magisterial y su Reglamento, aprobado por Decreto Supremo N° 004-2013-ED.

Ley 27665 Ley de protección a la economía familiar respecto al pago de pensiones en centros y programas educativos.

Ley N° 29571 Ley de libertad religiosa que establece los lineamientos necesarios para la plena vigencia de los derechos individuales y colectivos en materia de libertad religiosa que reconoce la Constitución Política del Perú.

Ley N°29571 Código de Protección y Defensa del consumidor que promueve y protege los derechos y cultura del consumidor en estos casos los padres de familia que tiene el derecho a ser informado con una información veraz, transparente, precisa,

suficiente, oportuna e idónea respecto al servicio que se ofrece , está prohibido el cobro de donaciones , cuotas de APAFA , aplicaciones de mecanismos de cobranza que afecten la dignidad de los alumnos , está prohibido que los colegios privados cobren una mensualidad adelantada sino durante el mes lectivo y cuanto este aún no ha culminado.(INDECOPI).

Ley N°29664 Sistema Nacional de Gestión de Riesgo de Desastres que promueve la prevención, la reducción y el control permanente de los factores de riesgo de desastre en la sociedad, así como la adecuada preparación y respuesta ante situaciones de desastre, considerando las políticas nacionales con especial énfasis en aquellas relativas a materia económica, ambiental, de seguridad, defensa nacional y territorial de manera sostenible. En esta ley nuestro proyecto de inversión tiene que tener el certificado de Defensa Civil que cumplan con todas las medidas de prevención y seguridad en el centro educativo. (INDECI)

Decreto Legislativo N° 882, Ley de Promoción de Inversión en la Educación, se determinó que a partir del 1 de enero de 1997, las instituciones educativas se registrarán por el Régimen General del Impuesto a la Renta. (SUNAT).

Según el anexo I del Decreto Supremo N° 046-97-EF son considerados "servicios educativos" y por lo tanto no pagan IGV, entre otros. Los servicios educativos vinculados a la preparación inicial, primaria, secundaria, superior, especial, ocupacional, entre otros, el cual incluye derechos de inscripción, matrículas, exámenes,

pensiones, asociaciones de padres de familia, seguro médico educativo y cualquier otro concepto relacionado.

La municipalidad de Ventanilla es una institución que también interviene a los colegios privados a través de fiscalizaciones que cumplan la autorización de funcionamiento y las normas de seguridad de Defensa Civil.

Ley N°26549 Ley de los centros educativos privados que regulan las actividades de los centros y programas educativos privados. No es materia de la presente ley la regulación de las actividades de los institutos y escuelas superiores y universidades.

1.7. Viabilidad ambiental para mi proyecto

Se afirma que la educación ambiental es enseñada por las aulas de los centros educativos y universidades, asimismo en las calles y en los hogares. Todo trabajo que influya en formar la conciencia ambiental en la persona es fundamental. La educación ambiental se inicia desde el hogar desde cuando somos más pequeños vinculado con valores que enseñan los padres de familia, al ser adulto se debe practicar las cuatro R de la conservación: reciclar, reducir, reusar y rechazar el sistema consumista. (Héctor Aponte y Elfer Valdivia,2012).

CAPÍTULO II: MERCADO OBJETIVO Y SUS PROYECCIONES

2.1. Enfoque de la idea de negocio

La idea de negocio nace de la necesidad de los padres de familia en apoyar a sus hijos en una educación de alto rendimiento y exigente debido a que en las instituciones educativas estatales no brindan una educación de calidad.

Las tendencias del mercado está en que los padres y madres de familia en la zona de Pachacútec en su mayoría trabajan y no cuentan con el tiempo disponible para la atención de sus hijos, es por ello nace la necesidad de buscar una institución educativa que ofrezca un alto rendimiento para sus hijos en los horarios de enseñanza con excelentes metodologías pedagógicas ubicando a la educación como un recurso estratégico para ese desarrollo de sus hijos y ; a la escuela como institución miembro de la localidad contribuyente de una mejor calidad de vida, disminuyendo la pobreza y la desigualdad en la zona.

2.2. Características del segmento que se atenderá

El segmento de nuestro mercado objetivo:

Segmentación geográfica:

En el distrito de Ventanilla, la zona de Pachacútec está dividida en tres zonas, en Proyecto Especial, Proyecto Piloto Pachacútec y Formalizados. Cuenta con más de 200 asentamientos humanos, asociaciones y cooperativas, y 45 mil lotes de vivienda, con

una población de más de 200 mil personas, localizado al Noroeste del distrito, tiene las características de un pueblo en formación que va construyendo su propio espacio, su historia se inicia desde la invasión desenvuelta en los distritos de Villa el Salvador y Villa María del Triunfo. Luego, fueron reubicados en Nuevo Pachacútec, un lugar de características precarias para la vivienda (arenal frente al mar) en el otro extremo de la ciudad· impuso la necesidad primordial de autodefensa y sobrevivencia, cambiando radicalmente su composición poblacional. En sus primeros cuatro años de vida se constituye en una de las últimas aventuras estatales de planificar los procesos de invasión de la propiedad privada para vivienda, desde la reubicación, durante los primeros meses en el árido arenal. Pero en la actualidad, luego de doce años de creado, está abandonado por las diferencias de propuestas políticas.

Segmentación demográfica

Nuestro negocio esta segmentado al sexo masculino y femenino, niños con edades de 3 años, 4 años, 5 años para el nivel inicial. Respecto a nivel de educación primaria nos enfocamos a niños de edades desde los 6 años hasta los 11 años, en un ciclo de vida que comprende la etapa de la infancia y la niñez.

Segmentación socio económico

No se cuenta con información específica sobre Pachacútec. Sin embargo, conforme al Mapa de Pobreza Provincial y Distrital 2013 del INEI, la población total de Ventanilla (distrito del Callao al que pertenece Pachacútec), se proyectaba al 2015 con 379,899 habitantes.

De éstos, 155,479 habitantes pertenecen al grupo con más bajo nivel de ingresos y acceso mínimo a servicios básicos y es el que corresponde a la población de Pachacútec, la que en muchos casos no cubre el costo de una canasta mínima alimentaria y no alimentaria para el año 2016, que el INEI calculó en 1,312 soles mensuales para una familia de 4 miembros. Nuestro negocio se segmenta a nivel socioeconómico C, familias que gastan en un promedio de S/151.00 hasta S/199.00 en servicios de enseñanza.

Segmentación Psicográfica

Las familias de la zona de Pachacútec, en su mayoría los padres trabajan y no cuentan con el tiempo necesario para dedicarse a sus hijos para apoyarlos en sus tareas, ellos requieren que mayormente las tareas sean resueltas en la misma institución educativa en donde estudian sus hijos con talleres de inglés, danza y recreación. Su estilo de vida está basado en sus valores como la nobleza, humildad, deseo de superación, esfuerzo, desempeño, dedicación al trabajo digno para progresar en sus condiciones de vida y brindar una educación adecuada a sus hijos, padres con hábitos en la dedicación de un tiempo y cercanía a sus hijos, con gustos y preferencias basadas en colegios con profesores de confianza y profesionalismo en la enseñanza para sus hijos.

2.3. Tendencias esperadas de la demanda del producto

El mercado espera un colegio privado del nivel inicial y nivel primaria con una enseñanza metodológica y pedagógica en todos los cursos, principalmente en el

razonamiento verbal y razonamiento matemático, con cursos adicionales de inglés, computación, talleres de danzas, manualidades, deporte y recreación, con una comunicación abierta a los padres de familia. Nuestros clientes serán nuestros padres de familia quienes prefieren que sus hijos estudien en colegios particulares y buscan un mayor tiempo en la dedicación en la formación de sus hijos.

2.4. Tendencias del mercado mundial sobre mi producto

Nuestro servicio de educación a través de la globalización tiene un gran objetivo que es la lucha contra el cambio climático, la desigualdad y la pobreza, lo que nos brindara a implementar sistemas educativos de alta calidad porque las personas serán más exigentes respecto a su formación en donde se implementen asignaturas, programas y proyectos educativos que ayuden a desarrollar las habilidades de los estudiantes y combatir todos los problemas sociales a nivel mundial. Una tendencia fundamental en nuestro producto es sobre la tecnología que cada vez va siendo más exigente a nivel mundial, nuestro sistema educativo debe acomodarse y desarrollarse para utilizar las herramientas y fortalezas de la TIC a través de la digitalización, sistemas de información, entre otros que influyen en nuestro proyecto. Hoy en día los niños en nuestro país utilizan un smartphone, una tablet y otros aparatos en donde se pueden incluir cursos educativos y logre así un mayor aprendizaje a través de la tecnología.

2.5. Mi producto frente a la competencia

Nuestro proyecto se diferencia de la competencia a través del servicio de enseñanza de alto rendimiento hacia los alumnos, en donde todos califiquen una nota A y AD con refuerzos en las tardes, enseñanza básica de cursos de administración y contabilidad donde el alumno aprenda cursos de carrera, concursos razonamiento verbal y matemático con otros colegios particulares, algo que otros colegios en la zona de Pachacútec no lo tienen.

2.5.1. Ventajas comparativas

- Los profesores brindarán enseñanza de un curso especializado y rotarán en cada salón adaptándose a diferentes alumnos, siendo así conocido en todo el centro educativo.
- Enfoque en el tiempo de servicio de matrícula.
- Lugar en fácil acceso a los padres de familia y alumnos y ubicación en Pachacútec.

2.5.2. Ventajas competitivas

- Docentes calificados y capacitados.
- Servicio de enseñanza en cursos básicos en administración y contabilidad.

- Concursos de los alumnos en razonamiento verbal, razonamiento matemático, dibujo, deporte con otras instituciones educativas en la zona de Pachacútec.
- Metodología de enseñanza grupal, alumnos se formarán grupos de acuerdo con su rendimiento académico para fortalecer su aprendizaje.

2.6. Análisis FODA de nuestro negocio

2.6.1. Análisis de Oportunidades

POLÍTICO:

- La SUNAT indica que los centros educativos que ofrezcan enseñanza a los niveles de inicial y primaria están inafectos al IGV.

ECONÓMICO:

- Se prevé que el PBI en el 2019 crecerá en un 4%.
- Por niveles educativos, el mayor incremento en la provincia del Callao se dio en educación inicial que aumentó en 2,9%, Ventanilla con 3,7%.
- En el distrito de Ventanilla se incrementa la matrícula escolar en educación primaria (4,0%) y educación secundaria (4,1%).
- Durante el año 2018, los grandes grupos de consumo con mayor incidencia en el resultado anual de 2,19% fueron: Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza con 3,63% fue el de mayor incremento en el año, comportamiento que estuvo influenciado por las variaciones de precios

ocurridas en los servicios educativos, básicamente los correspondientes a la temporada escolar (cuyo efecto se observa entre los meses de febrero y marzo), registrándose mayor dinamismo en los colegios particulares, como la pensión y matrícula que en promedio aumentaron 7,2% y 6,3%, respectivamente.

- El sector Educación, con 27,430 millones de soles, tiene la participación del PBI más importante (17.5 %) en el presupuesto público 2018, teniendo como objetivos principales el fortalecer las capacidades de los docentes y directores, mejorar la calidad de los aprendizajes y la infraestructura educativa, y consolidar la educación superior.

SOCIAL – CULTURAL:

- En el año 2014, se han inscrito 18 mil 499 nacimientos cuya residencia habitual de la madre se ubica en los distritos de la Provincia Constitucional del Callao. Los distritos con mayor frecuencia de nacimientos fueron Callao (8 mil 830) y Ventanilla (6 mil 481).
- La zona de Pachacútec son pobladores con valores de humildad y nobleza, que iniciaron como invasión, pobladores vienen de zona rural.
- La zona de Pachacútec en su mayoría está constituida por asentamientos humanos donde celebran sus aniversarios de fundación.

TECNOLÓGICO:

- Acceso a la compra de software para centros educativos.
- Acceso a la compra de televisores smart TV para la educación.

ECOLÓGICO:

- Los colegios particulares promueven la educación ambiental.
- Colegios particulares incentivan el cuidado del medio ambiente a través de pasacalles.
- Cultura de reciclaje a través de manualidades.

2.6.2. Análisis de Amenazas

POLÍTICO:

- Ley de protección a la economía familiar respecto al pago de pensiones que nos indica que no se puede retirar a un alumno si en caso el padre de familia no cumple con los pagos mensuales.

ECONÓMICO:

- El Perú es uno de los países de América Latina que menos porcentaje del Producto Interno Bruto (PBI) destina al sector educación.

SOCIAL – CULTURAL

- Problemas familiares en los hogares, violencia familiar.
- Violencia y maltrato hacia la mujer.
- Violencia y maltrato infantil, explotación infantil.

TECNOLÓGICO:

- Falta de avances tecnológicos educativos en el país.
- Riesgo de niños que pasan muchas horas con celular smartphone.

ECOLÓGICO:

- Calles y pistas en la zona de Pachacútec contaminadas de basura.
- Falta de una educación de cultura del cuidado del medio ambiente en la población.

2.6.3. Análisis de Fortalezas

- Docentes calificados y supervisados mensualmente con continua capacitación incentivando su dedicación.
- Contamos con encuestas bimestrales de satisfacción del servicio para los padres de familia.
- Contamos con una cuenta bancaria para que los padres de familia realicen los pagos de las mensualidades evitando traer dinero en efectivo por su seguridad.
- Contamos con un tópico de emergencia.
- Contamos con experiencia crediticia de entidades financieras o bancarias.

2.6.4. Análisis de Debilidades

- Falta de infraestructura.
- Somos nuevos en el mercado
- No contamos con tecnología avanzada para la educación.
- Falta de personal administrativo de finanzas.

Tabla. °4. Matriz FODA

MATRIZ FODA	FORTALEZAS Docentes calificados y supervisados mensualmente con continua capacitación incentivando su dedicación.	DEBILIDADES Somos nuevos en el mercado
OPORTUNIDADES En el distrito de Ventanilla se incrementa la matrícula escolar en educación primaria (4,0%)	ESTRATEGIAS (FO) Publicidad con esta fortaleza de docentes calificados para incrementar el número de matrículas.	ESTRATEGIAS (DO) Fijar el precio de acuerdo con los niveles de calidad y de la competencia para incrementar el número de matrículas.
AMENAZAS Problemas familiares en los hogares, violencia familiar.	ESTRATEGIAS (FA) Realizar escuela de padres con los docentes calificados sobre educación familiar, valores en el hogar.	ESTRATEGIAS (DA) Campañas en los mercados y centros comerciales sobre educación familiar.

Elaboración propia

2.7. Objetivos estratégicos de mi empresa

Corto plazo

- Alcanzar en un 10% la penetración de mercado en el primer año.
- Aumentar nuestras ventas en un 20% en el primer año.

Mediano plazo

- Aumentar nuestras ventas en un 40%.
- Alcanzar en un 30% la penetración de mercado.

2.8. Planes para el crecimiento de la empresa

- Elaborar volantes
- Repartir volantes en mercados y centros comerciales
- Alianzas con nuestros competidores en la zona de Pachacútec.
- Campañas publicitarias.
- Creación de redes sociales para comunicar nuestro negocio.

2.9. Mejoras en el tiempo incluidas en el negocio

- Mejoramiento de la infraestructura para ampliación de más aulas.
- Acceder a un crédito para iniciar un récord crediticio que nos ayudará para mejorar la infraestructura.
- Aumentar el número de alumnos.

CAPÍTULO III: EL MERCADO Y SUS CARACTERÍSTICAS

3.1. Características de la demanda

Pachacútec se fundó el 3 de febrero del año 2000 con unas siete mil familias de extrema pobreza como sus primeros habitantes. Ubicada ahora en el distrito de Ventanilla, tiene una población que sobrepasa los 150 mil habitantes y cuenta con 143 asentamientos humanos que se obtiene un resultado de 1,049 familias.

Figura n.º.4 Formula para el cálculo de tamaño de muestra

FÓRMULAS PARA EL CÁLCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA PARA ESTIMACIÓN DE PARÁMETROS - FINITAS	
Variable Cualitativa: (para Proporción Poblacional)	
$n = \frac{Z^2 PQN}{E^2(N-1) + Z^2 PQ}$	<p>P: Valor del la proporción estimado mediante:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisión bibliográfica. • Estudio piloto • Asumiendo P=0.5 <p>Z: Valor normal a un nivel de confianza dado.</p> <p>E: Precisión (Error máximo tolerable en la estimación del parámetro.</p> <p>N: Tamaño de la población</p>

Elaboración propia

$$\text{Muestra} = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 1049}{0,05^2 (134) + 1,96^2 * 0,5}$$

$$\frac{3.8416 \cdot 0.25 \cdot 1049}{0.0025 \cdot 1048 + 3.8416 \cdot 0.25}$$

$$\frac{1007.5}{2.62 + 0.9604}$$

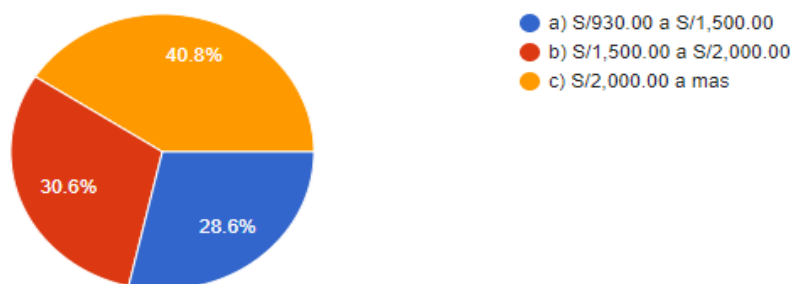
$$\text{Muestra} = \frac{1007.5}{3.5804}$$

$$\text{Muestra} = 281.38$$

Calculando la demanda esperada, se obtiene una toma de muestra de 281, se ha encuestado a 281 padres de familia en la zona de Pachacútec, la encuesta contiene 15 preguntas enfocándonos a nuestro mercado objetivo, obteniendo los siguientes resultados:

1.- ¿Cuánto percibe de ingresos mensualmente?

Figura n.º 5. Ingresos mensuales



Elaboración propia

Interpretación: El 40.8% de los encuestados perciben ingresos mensuales de S/2,000 a más, el 30.6% perciben ingresos de S/1,500.00 a S/2,000.00 y el 28.6% perciben ingresos de S/930.00 a S/1,500.00.

2.- ¿Cuántos hijos menores de edad tiene a su cargo?

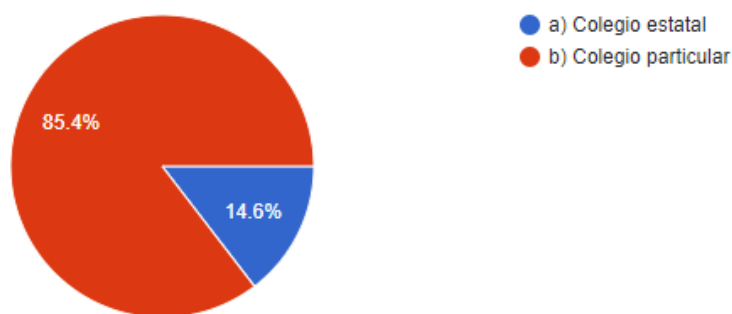
En esta pregunta cualitativa la mayoría de los padres de familia tienen de 1 a 3 hijos a su cargo.

3.- ¿Cuáles son las edades de sus hijos?

De los padres encuestados se determina que los padres tienen hijos desde los 5 meses de edad hasta los 16 años.

4.- ¿En qué tipo de institución educativa desee que estudie sus hijos?

Figura n.º 6. Institución educativa desee que estudie sus hijos



Elaboración propia

Interpretación: El 85.4% de los encuestados desean que sus hijos estudien en un colegio particular mientras que el 14.6% optan que sus hijos estudien en un colegio estatal.

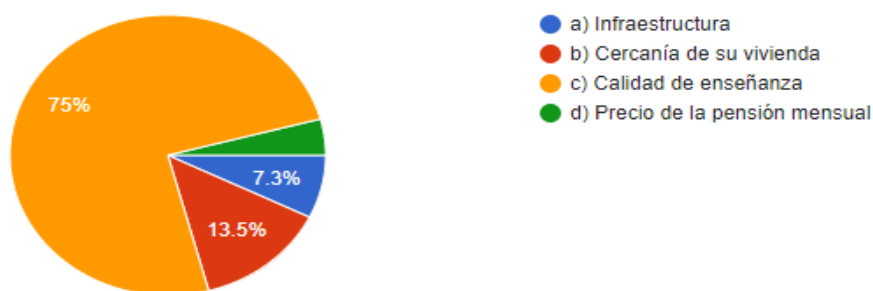
5.- De su respuesta de la pregunta N° 4 indique el ¿Por qué?

Interpretación: El 85.4% de los encuestados indican el por qué desean que sus hijos estudien en un colegio particular, se obtuvieron las siguientes características cualitativas: Mejor enseñanza más avanzada y personalizada, mayor aprendizaje, mayor dedicación, calidad educativa, es menos alumnado donde hay más paciencia de los profesores, más disciplina, tienen más cuidado, mejor infraestructura, exigencia y

supervisión a la educación del alumno , enseñan valores , no hay huelgas y paros de los profesores.

6.- ¿Al momento de matricular a su hijo en un colegio particular, que es lo primero que toma en cuenta?

Figura n.º 7 Requisito para matricular

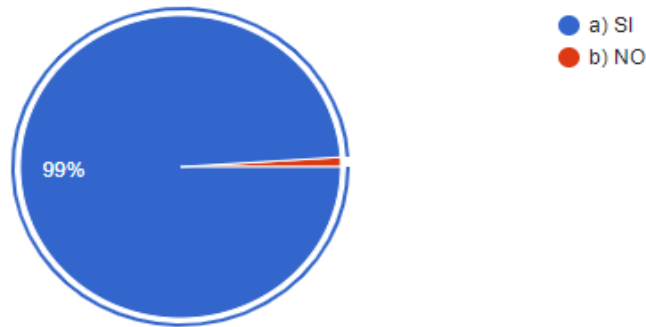


Elaboración propia

Interpretación: El 75% de los encuestados lo primero que toman en cuenta es la calidad de enseñanza, el 13.5% por la cercanía de su vivienda, el 7.3% por la infraestructura y otros por el precio de la pensión mensual.

7.- ¿Matricularía a su hijo en un colegio que cuente con talleres de danza, arte, manualidades, computación, psicomotricidad y curso de inglés?

Figura n.º 8 Aceptación de los talleres.



Elaboración propia

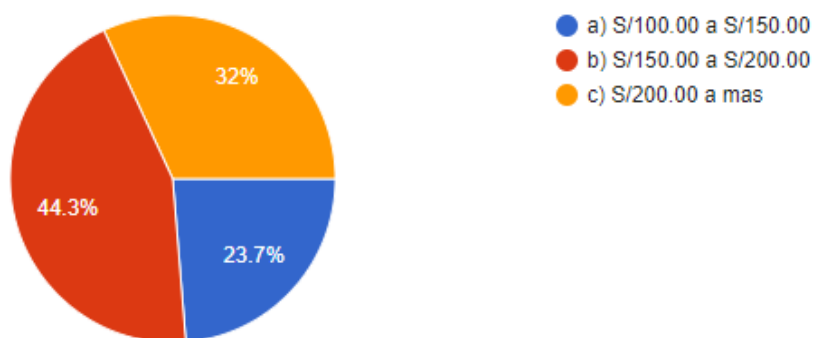
Interpretación: El 99% de los encuestados matricularían a sus hijos en un colegio que cuente con talleres de danza, arte, manualidades, computación, psicomotricidad y curso de inglés, el 1% no lo matricularía.

8.- ¿Qué otros cursos o talleres desean que su hijo o hija aprenda en un colegio particular?

En esta pregunta abierta los padres de familia indican que sus hijos aprendan deporte, música, natación, idiomas, repostería, costura, karate, robótica, nivel pre universitario, liderazgo, educación financiera, ballet , oratoria , liderazgo , teatro , motivación , contabilidad , administración , los valores .

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar una pensión mensual si su hijo estudia en un colegio particular?

Figura n.º 9. Cantidad de personas dispuestas a pagar cierta cantidad.

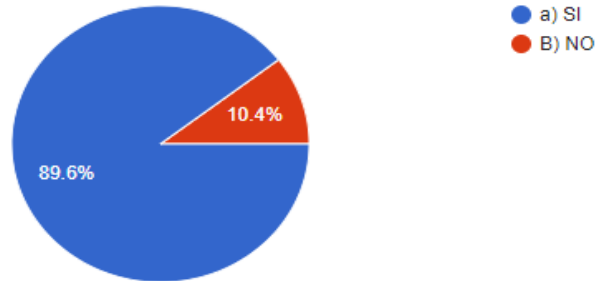


Elaboración propia

Interpretación: El 44.3% de los padres de familia encuestados estarían dispuestos a pagar de S/150.00 a S/200.00 la pensión mensual de sus hijos si estudian en un colegio particular, el 32% estarían dispuestos a pagar de S/200.00 a más y el 23.7% estarían dispuestos a pagar de S/100.00 a S/150.00.

10.- ¿Estaría dispuesto a matricular a su hijo en un colegio particular que cuente con talleres de minichef tanto en el nivel inicial y en el nivel primaria?

Figura n.º 10. Condiciones para la matrícula.

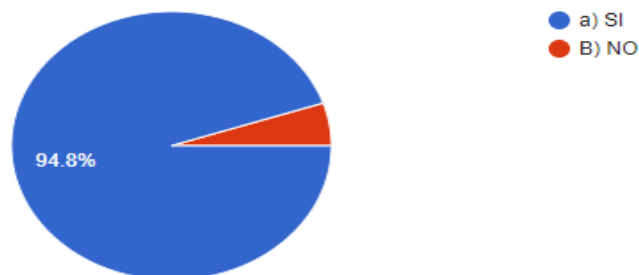


Elaboración propia

Interpretación: El 89.6% de los padres de familia encuestados están dispuestos a matricular a sus hijos si el colegio cuenta con talleres de minichef tanto en el nivel inicial y en el nivel primaria, el 10.4% no están dispuestos en matricular a sus hijos si cuentan con estos talleres.

11.- ¿Estaría dispuesto a matricular a su hijo (a) en un colegio particular que cuente con cursos básicos de administración y contabilidad?

Figura n.º 11. Aceptación de cursos innovadores

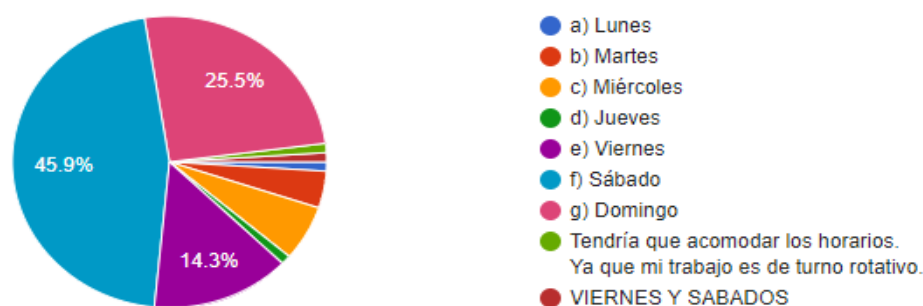


Elaboración propia

Interpretación: El 94.8% de los padres de familia encuestados están dispuestos en matricular a sus hijos en un colegio particular que cuente con cursos básicos de administración y contabilidad, el 5.2% no están dispuestos en matricular a sus hijos si cuentan con estos cursos.

12.- ¿Qué día de la semana está disponible para una charla de escuela de padres?

Figura n.º 12. Disponibilidad para las reuniones.



Elaboración propia

Interpretación: El 45.9% de los padres de familias encuestados están disponibles los sábados para las charlas de escuela de padres, el 25.5% están disponibles los domingos, el 14.3% están disponibles los viernes.

13.- ¿Que exigiría usted sobre el servicio de un colegio particular?

En esta pregunta abierta se obtuvieron las siguientes exigencias: Calidad de enseñanza, seguridad en el colegio, rapidez de atención en las matrículas con una atención amable, dedicación, profesionalismo, docentes capacitados y calificados, compromiso con

la enseñanza, constante comunicación con los padres de familia, disciplina, infraestructura, calidad moral de los docentes, tutoría personalizada, servicio de nutrición y reforzamiento, psicología, valores.

14.- ¿Qué exigiría usted a los profesores de sus hijos (as)?

En esta pregunta abierta se obtuvieron las siguientes exigencias de los padres a los profesores de sus hijos: Paciencia, buen trato a los alumnos , excelente enseñanza con metodologías , valores, compromiso con los alumnos, atender las necesidades de cada alumno , continua capacitación , cursos prácticos , evaluación constante , responsabilidad , buena preparación , cumplan con su malla curricular , vocación de servicio , comunicación abierta con los padres sobre la educación de sus hijos , más dinámicos .

15.- ¿Como apoya a sus hijos con respecto a su educación?

En esta pregunta abierta se obtuvieron las siguientes respuestas sobre el apoyo de la educación a sus hijos: Revisando sus tareas, apoyando en sus tareas, conversación de los padres hacia los hijos sobre lo que ha aprendido, apoyo en las actividades del colegio, apoyo en sus talleres, inculcan valores, alimentación adecuada.

3.1.1. Los consumidores

Los clientes que vamos a convencer son aquellos padres de familia que tienen la característica de tomar en cuenta que la calidad de enseñanza y la cercanía de su vivienda, son primordiales para matricular a sus hijos en un colegio particular.



3.1.2. Mercado potencial

De los 281 padres de familia encuestados en la zona de Pachacútec nos enfocaremos al 85% de los padres de familia que optan y desean que sus hijos estudien en un colegio particular y con ingresos que perciben a partir de los S/1,500 a S/2,000.00.

3.1.3. Segmentación por edad

Nuestro negocio esta segmentado al sexo masculino y femenino, niños con edades de 3 años, 4 años, 5 años para el nivel inicial. Respecto a nivel de educación primaria nos enfocamos a niños de edades desde los 6 años hasta los 11 años.

3.1.4. Segmentación por niveles socioeconómicos

De 155,479 habitantes en la zona de Pachacútec pertenecen al grupo con más bajo nivel de ingresos y acceso mínimo a servicios básicos y es el que corresponde a la población de Pachacútec, la que en muchos casos no cubre el costo de una canasta mínima alimentaria y no alimentaria para el año 2016, que el INEI calculó en 1,312 soles mensuales para una familia de 4 miembros. Nuestro negocio se segmenta a nivel socioeconómico C, familias que gastan en un promedio de S/151.00 hasta S/199.00 en servicios de enseñanza.

3.1.5. Segmentación por distritos objetivo

Nos segmentaremos en el distrito de Ventanilla, zona de Pachacútec.

3.1.6. Mercado real

Según el estudio en nuestro mercado real en el año 2015 en el distrito de Ventanilla la matrícula escolar de Educación Básica Regular – EBR se incrementó en un 4%



respectivamente, que comprende 20 008 estudiantes del nivel inicial, 37 304 estudiantes del nivel primaria y 23 996 estudiantes del nivel secundaria, siendo nuestro mercado real conformado por un grupo de padres de familia que matriculan a sus hijos por la necesidad de adquirir la educación para sus hijos.

3.1.7. Mercado efectivo

Para determinar el mercado efectivo, en el cuestionario de encuesta se considera una pregunta que dice: ¿Al momento de matricular a su hijo en un colegio particular, que es lo primero que toma en cuenta? Las respuestas son:

Tabla n.º 5. Mercado objetivo

RESPUESTA	%
Infraestructura	7.3%
Cercanía de su vivienda	13.5%
Calidad de enseñanza	75%
Precio de la pensión mensual	4.2%

Elaboración propia

Para calcular nuestro mercado efectivo trabajamos con la respuesta "Calidad de enseñanza" porque es la que indica de aquellos padres de familia más interesados o con quienes existen una alta probabilidad de matricular a sus hijos en nuestra institución educativa.



Hemos encuestado 281 padres de familia en donde nuestro mercado efectivo sería: 281 padres de familia x 75% que optan en la calidad de enseñanza obteniendo un mercado efectivo de 210 padres de familia. Se debe señalar que el 75% de estos padres de familia no se debe de considerar como algo absoluto, pero si nos brinda un valor que nos da una idea de la cantidad de padres que con cierta seguridad matricularían a sus hijos si nuestra institución educativa ofrece un servicio de educación con calidad de enseñanza que es lo primero que el padre de familia toma en cuenta.

3.1.8. Mercado objetivo

El mercado objetivo es un pedazo de nuestro mercado efectivo que nuestro proyecto espera atender, es nuestra meta que se fija ser alcanzada por nuestro negocio, considerando que se atenderá a un 25% del mercado efectivo (210 padres de familia x 25% mercado objetivo).

Tabla n.º 6. Mercado objetivo

MERCADO EFECTIVO	MERCADO OBJETIVO	PADRES DE FAMILIA
210	25%	53

Elaboración propia

En el anterior cuadro se tiene como resultado que nuestro mercado objetivo es de 53 padres de familia que matricularían a sus hijos en nuestra institución educativa.

3.1.9. Hábitos de consumo

Los padres de familia presentan hábitos de apoyar en la educación a sus hijos en sus tareas, revisando sus tareas, dialogando con sus hijos de los temas que aprendió en clase, alimentándolos bien, llevar a sus hijos al colegio y recogerlos en la salida.

3.2. La oferta en el mercado

3.2.1. Características de la competencia

La oferta que hay en el mercado son instituciones educativas particulares que ofrecen también el mismo servicio de enseñanza educativa en la zona de Pachacútec, distrito de Ventanilla, realizamos una entrevista a los directores de estas instituciones, mencionamos a los siguientes:

COLEGIO PRIVADO CRISANTOS

- Cursos y talleres de inglés, danza y manualidades.
- Pensión de nivel inicial es de S/ 110.00 y la pensión de nivel primaria es de S/120.00.
- Número aproximado de 40 alumnos.
- Comunicación personalizada entre profesor y alumno.
- Escuela de padres sobre temas de valores en el hogar, convivencia familiar entre otros temas.
- Refuerzos en las tardes en matemáticas y comunicación a alumnos de niveles bajos de rendimiento a partir de 2:30 pm hasta 4:00 pm.



- Horario de enseñanza de 8:00 am a 1:45 pm
- Hora de ingreso: 7:30 am
- Número de aulas :4
- Capacidad máxima por aula: 20 alumnos.
- Número de docentes: 4
- Clientes son los padres con ingresos dependientes en una empresa.
- Infraestructura: Colegio de material noble con un espacio de 480m², patio de 120 m² para el nivel inicial y patio de 120m² para nivel primaria.
- Promoción de matriculación: Descuento de S/10.00 de la pensión por el segundo niño matriculado a más.
- Los libros son trabajados en clases, no se dejan tareas en casa por el tiempo de los padres que trabajan.
- Metodología de enseñanza: Exámenes mensuales, libretas bimestrales, calificación diaria al alumno con una nota, trabajos en grupo, participación, exposiciones, exámenes orales.
- Trato de amabilidad, cariño, paciencia, dedicación al alumno.

IEP JEAN PIAGET DE PACHACUTEC

- Talleres de ballet, danza, minichef.
- Curso de inglés, computación y psicomotricidad en inicial.
- Pensión es de S/130.00 a S/140.00 tanto del nivel inicial y del nivel primaria S/150.00 y S/160.00.



- Número aproximado de 250 alumnos.
- Escuela de padres sobre temas de valores en el hogar, convivencia familiar entre otros temas los domingos.
- Horario de enseñanza de 8:00 am a 2:00 pm
- Hora de ingreso: 7:30 am
- Número de aulas :9
- Capacidad máxima por aula: 12 a 15 alumnos.
- Número de docentes: 9
- Clientes son los padres con negocios de comercio y dependientes.
- Infraestructura: Colegio de material noble con un espacio de 400m², patio de 50 m² para el nivel inicial y patio de 50m² para nivel primaria con juegos recreativos para los niños del nivel inicial.
- Promoción de matriculación: Descuento S/10.00 de la pensión al 2do hermano menor, 3er hermano descuento de S/40.00.
- Metodología de enseñanza: Exámenes semanales todos los viernes en matemática y comunicación del nivel primaria, exámenes mensuales, libretas bimestrales, trabajos grupales en aula participación en aula, exposiciones, exámenes orales, comprensión lectora, reforzamiento de inglés.

SCIENTIFIC SCHOOL

- Cursos de inglés, danza y manualidades, psicometría, robótica y computación.
- Pensión del nivel inicial es de S/160.00 y la pensión del nivel primaria es de S/180.00.



- Número aproximado de 280 alumnos.
- Escuela de padres sobre temas de valores en el hogar, convivencia familiar entre otros temas.
- Horario de enseñanza de 8:00 am a 2:00 pm
- Hora de ingreso: 7:30 am
- Número de aulas: 20
- Capacidad máxima por aula: 12 a 15 alumnos.
- Numero de docentes: 20
- Clientes son todos los padres de familia que cuentan con negocio de comercio.
- Infraestructura: Colegio de material noble con un espacio de 480m², patio de 50 m² para el nivel inicial y patio de 50m² para nivel primaria. Cada aula cuenta con un televisor instalado para los videos de enseñanza.
- Promoción de matriculación: Descuento de S/10.00 de la pensión al 2do hermano menor a más.
- Metodología de enseñanza: Exámenes semanales todos los viernes en matemática y comunicación del nivel primaria, exámenes mensuales, libretas bimestrales, trabajos grupales en aula participación en aula, exposiciones, exámenes orales, comprensión lectora, reforzamiento de inglés, incentivación al deporte.



3.2.2. La competencia y sus ventajas

La competencia en nuestro mercado son instituciones educativas particulares de educación básica regular que ofrecen servicios de enseñanza con ventajas en infraestructura, tiempo y posicionamiento en el mercado, conocidos en la zona, ofreciendo diversidad de cursos extras como cursos de minichef, danza, ballet, robótica, manualidades , arte , deporte e inglés .

3.2.3. Nuestros competidores

3.2.4. Competidores directos

A) COLEGIO PARTICULAR CRISANTOS SAC (Ver anexo N° 1 sobre la entrevista al Gerente General)

RUC: 20552550162

TIPO DE CONTRIBUYENTE: SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA

NOMBRE COMERCIAL: CRISANTOS

FECHA DE INSCRIPCIÓN: 22/04/2013

FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: 04/07/2013

ESTADO DEL CONTRIBUYENTE: ACTIVO

CONDICIÓN DEL CONTRIBUYENTE: HABIDO

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO FISCAL: MZA. D3 LOTE. 18 A.H. NUEVO

PACHACUTEC PROV. CONST. DEL CALLAO – PROV. CONST. DEL CALLAO –
VENTANILLA

ACTIVIDAD ECONÓMICA: Servicio de enseñanza

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA:

Figura n.º 13 Ubicación del colegio Crisantos SAC



Fuente: Ubicación Google

Figura n.º 14. Fachada externa de colegio Crisantos SAC



Elaboración propia



B) COLEGIO PARTICULAR IEP JEAN PIAGET DE PACHACUTEC EIRL (Ver anexo

Nº 2 la entrevista con el Gerente General)

RUC: 20602915019

TIPO DE CONTRIBUYENTE: EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA

NOMBRE COMERCIAL: IEP JEAN PIAGET DE PACHACUTEC

FECHA DE INSCRIPCIÓN: 16/02/2018

FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: 16/03/2018

ESTADO DEL CONTRIBUYENTE: ACTIVO

CONDICIÓN DEL CONTRIBUYENTE: HABIDO

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO FISCAL: MZA. Z LOTE. 03 A.H. HIROSHIMA (A LA
ESPALDA HOSPITAL PERU KOREA) PROV. CONST. DEL CALLAO – PROV.
CONST. DEL CALLAO – VENTANILLA

ACTIVIDAD ECONÓMICA: Servicio de enseñanza

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA:

Figura n.º 15. Ubicaciones del colegio Jean Piaget de Pachacútec EIRL



Fuente: Ubicación Google

Figura n.º 16. Fachada del colegio Jean Piaget de Pachacútec EIRL



Elaboración propia

B) COLEGIO PARTICULAR SCIENTIFIC SCHOOL SAC

RUC: 20522381374

TIPO DE CONTRIBUYENTE: SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA

NOMBRE COMERCIAL: SCIENTIFIC SCHOOL

FECHA DE INSCRIPCIÓN: 23/06/2009

FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: 01/03/2010

ESTADO DEL CONTRIBUYENTE: ACTIVO

CONDICIÓN DEL CONTRIBUYENTE: HABIDO

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO FISCAL: MZA. M1 LOTE. 14 PILOTO PACHACUTE GR.C3 (GRUPO C3 SECT.C-MCDO.VILLA PACHACUTEC) PROV. CONST. DEL CALLAO – PROV. CONST. DEL CALLAO – VENTANILLA

ACTIVIDAD ECONÓMICA: Servicio de enseñanza

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA :

Figura n.º 17 Ubicaciones del colegio Scientific School SAC



Fuente: Ubicación Google

Figura n.º 18. Fachada del colegio Scientific School SAC



Elaboración propia

3.2.5. Competidores indirectos

A) CEBA AURELIO BALDOR

Dirección: Ventanilla AA HH Jaime Yoshiyama Mz. I lote 3 – Pachacútec

Figura n.º 19. Fachada del CEBA Aurelio Baldor



Elaboración propia



B) Colegios educativos estatales en la zona de Pachacútec.

C) Grupos de estudios en la zona de Pachacútec.

3.3. Estimación de la participación en el mercado y de las ventas

3.3.1. Cantidad de clientes estimados para atender en el primer año

Para estimar la participación del mercado y las ventas del primer año se han encuestado a 281 padres de familia en donde se toman los siguientes resultados:

- El 85% desean matricular a sus hijos en un colegio particular que representa un total de 238 padres de familia encuestados.
- El 75% de los encuestados lo primero que toman en cuenta es la calidad de enseñanza para matricular a sus hijos, que representa a 210 padres de familia encuestados.
- c)El 30.6% perciben ingresos de S/1,500.00 a S/2,000.00 que representa a 85 padres de familias encuestados.

Calculamos la participación del mercado:

$$\text{PARTICIPACION DEL MERCADO} = a \times b \times c$$

Participación del mercado: $85\% \times 75\% \times 30.6\% = 19.50\%$

La participación de mercado es de 19.50%.

De los 281 padres de familia encuestados se estima que el 19.50% matricularán a sus hijos en el primer año que representa a 55 alumnos matriculados en el primer año.

CAPÍTULO IV: PLAN DE MARKETING

4.1. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento

4.1.1. Estrategia de producto

Para determinar una estrategia para nuestro producto utilizaremos la matriz de Igor Ansoff que es una herramienta de marketing que nos permite identificar la estrategia de crecimiento más apropiada, establece 4 estrategias básicas: Penetración del mercado, desarrollo de mercado, desarrollo de productos y diversificación.

FIGURA N.º 20. Estrategia de producto



Elaboración propia

En la figura anterior se aprecia la matriz de Igor Ansoff en donde nos concentraremos en el cuadrante de penetración de mercado incrementando la cuota de mercado , utilizando la estrategia de expansión realizando venta cruzada de servicios , campañas en los mercados comerciales de la zona de Pachacútec , repartición de volantes a conocidos , vecinos , referidos , entre otros, consiguiendo una base de datos de clientes , servicio de posventa a los padres de familia a través de encuestas sobre el servicio y calidad de atención , programas de fidelización a través de la cercanía a los clientes llamándolos en sus fechas importantes como en su cumpleaños , día del padre , día de la madre , día del niño.

4.1.2. Estrategia de precios

Para fijar el precio de nuestro servicio, nos enfocaremos en función a los niveles de calidad.

Figura n.º 21. Estrategia de precios en función a los niveles de calidad

PRECIO	Calidad alta	Calidad media	Calidad baja
Precio alto	Estrategia de recompensa	Estrategia de margen excesivo	Estrategia de robo
Precio medio	Estrategia de calidad alta	Estrategia de valor medio	Estrategia de falsa economía
Precio bajo	Estrategia de súper valor	Estrategia de buen valor	Estrategia de economía

Elaboración propia

En la figura anterior nuestro servicio se va a posicionar en la estrategia de valor medio equivalente a sus niveles de calidad determinando las estrategias posibles en un mismo mercado con la variable calidad y precio relacionando equilibradamente estas dos variables. Fijaremos nuestro precio basada en la competencia con base en las estrategias de los competidores, sus costos, precios y ofertas en el mercado.

En el siguiente cuadro se detalla los precios de la oferta que existe en el mercado de la zona de Pachacútec, para nuestro servicio se fija un precio de matrícula de S/120.00 y la mensualidad de S/220.00.

Tabla n.º 7 Comparación de precios de la competencia

COMPETIDORES	MATRÍCULA	MENSUALIDAD NIVEL INICIAL	MENSUALIDAD NIVEL PRIMARIA
AMERICA SCHOOL	S/ 100.00	S/ 200.00	S/ 200.00
SCIENTIFIC SCHOOL	S/ 100.00	S/ 160.00	S/ 180.00
IEP JEAN PIAGET DE PACHACUTEC	S/ 100.00	S/ 140.00	S/ 160.00
CRISANTOS SAC	S/ 90.00	S/ 110.00	S/ 120.00
FIJACIÓN DE PRECIO EN NUESTRO PROYECTO DE INVERSIÓN	S/ 100.00	S/ 190.00	S/ 190.00

Elaboración propia

4.1.3. Estrategia de promoción y publicidad

En la promoción utilizaremos la estrategia de jalar que consiste en promover directamente a nuestros consumidores a través de la publicidad creando una atracción a la demanda, nuestra promoción de ventas son las siguientes:



- Descuento del 10% de la mensualidad para el 2do hermano(a) matriculado.
- Descuento del 10% de la matrícula para el 2do hermano(a) matriculado.
- Llévate gratis un cupón para el sorteo de pack de útiles escolares.

Empezaremos a comunicar nuestro negocio a través de la publicidad usando volantes que repartiremos en toda la zona de Pachacútec, empezando primero a repartir en los mercados comerciales en donde hay más movimiento de público sobre todo en los domingos, luego repartiremos los volantes a las viviendas y parques en un periodo de 3 meses.

Modelo del Volante:

Para elaborar el diseño de nuestro volante aplicaremos el modelo AIDA (Atención, Deseo, Interés y Acción).

- **Atención:** En el volante publicitario tendrá un título en forma de una interrogante ¿Deseas que tu hijo sea un ganador? con una respuesta llegó el reto, este título despertará la curiosidad del cliente enfocado a que sus hijos siempre sean unos ganadores en sus estudios y no tengan bajo rendimiento académico.
- **Interés:** Luego de conseguir la atención del cliente a través del título del volante mencionaremos el nombre de nuestro proyecto IEP Nikola Tesla de Pachacútec con sus valores educación, pasión y disciplina, consiguiendo despertar interés del cliente para que sepan más de nuestro servicio y así continúan en saber más de nosotros.



- **Deseo:** En esta fase ofreceremos la solución al problema del cliente, para ello en nuestro volante detallamos los beneficios que ofrecemos en nuestro servicio: Alto rendimiento académico, enseñanza personalizada, calidad educativa, motivación a ganar, profesores de gran experiencia, aulas independientes, computación, inglés, danza, cursos básicos de administración y contabilidad. También se incluye una imagen de un estudiante que escala al éxito, activando la sensación del deseo y el cliente tome una decisión en comprar el servicio.
- **Acción:** En esta fase se cierra la venta en nuestro volante a través de una acción llamativa "MATRICÚLATE YA" que comunica a nuestro público objetivo lo que queremos que hagan.

Figura n.º 22. Volante

INSTITUCIÓN EDUCATIVA PRIVADA

¿Deseas que tu hijo sea un **GANADOR**?

LLEGO EL RETO

I.E.P. NIKOLA TESLA DE PACHACUTEC
EDUCACIÓN, PASIÓN, DISCIPLINA

Inicial
Primaria

QUE OFRECEMOS

- Alto Rendimiento académico
- Enseñanza Personalizada
- Calidad Educativa
- Motivación a Ganar
- Profesores de gran Experiencia
- Aulas Independientes
- Computación
- Ingles, Danza
- Cursos básicos de Administración y Contabilidad

MATRICULATE YA!

Informes: 921551967 o Escribe nos al Whatsapp o Facebook

MATRICULA 2019

Elaboración propia

Utilizaremos las redes sociales como el Facebook que tiene valor de alcance orgánico de manera propia publicando la promoción y publicidad de nuestro servicio, comunicando al público de nuestra institución educativa. Invitaremos a todos los padres de familias, madres de familia que conocemos en la zona y puedan compartir nuestra página, atendiendo todas sus consultas e informes que requieran a través de nuestro servicio.

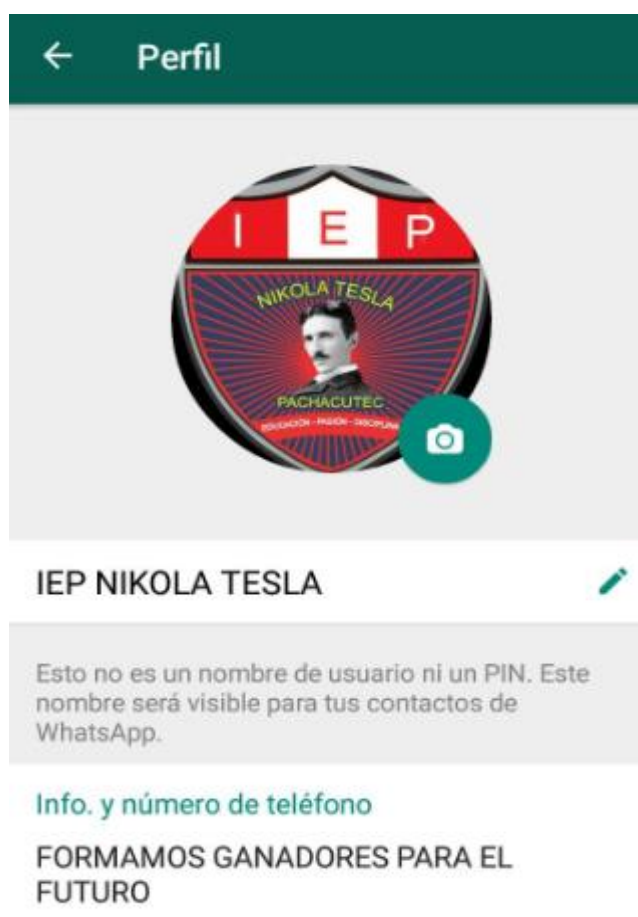
Figura.n° 23. Perfil de Facebook



Elaboración propia

Utilizaremos la red social de whatsapp por este medio agregaremos los números telefónicos de todos nuestros padres y madres de familia que conocemos en la zona y puedan recomendarnos, agregaremos los números telefónicos de nuestra base de datos que recopilaremos en las campañas y en el volanteo. Por este medio atenderemos todas las consultas e informes que requieran nuestros clientes.

Figura n.º 24. Perfil de whatsapp



Elaboración propia

Nuestra publicidad estará publicada en una gigantografía visible para comunicar a todo el público y sea más llamativo en la zona donde estará ubicada el proyecto.

Modelo del letrero:

Figura n.º 25. Propaganda



Elaboración propia

4.1.4. Estrategia de distribución

Nuestro servicio será de una canal de distribución directa, se aplicará de tipo de distribución exclusiva que concede al cliente la exclusividad de venta de nuestro servicio educativo y que solo se encuentra en la zona de Pachacútec – distrito de Ventanilla con dirección PROYECTO PILOTO NUEVO PACHACUTEC MZ. W3 LOTE 11 GRUPO RESIDENCIAL E6, SECTOR E, DISTRITO DE VENTANILLA, PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO Y DEPARTAMENTO DE LIMA , situada en la avenida 150, altura del Mercado Pesquero que es una zona comercial. Teniendo en cuenta que nuestros consumidores finales están cerca de la zona y alrededores que son los

Asentamientos Humanos como Pesquero del sector I, II, III y IV, Asentamiento Humano Los Jazmines, Asentamiento Humano La Unión, Asentamiento Humano Inca Wasi, Asentamiento Humano Brisas II, Urbanización El Mirador más conocido como Techo Propio y el Sector E.

Ubicación del colegio está en una zona transitable de transporte urbano como empresas de transporte como la Roma, Genesis, Lorito, Orión. Asimismo, cerca de un paradero de mototaxis llamado Tres Estrellas.

4.2. Características del producto

4.2.1. Producto

Intangibilidad

Nuestro producto es intangible que no se puede ver, degustar, sentir , oír , olfatear antes de la compra debido a que es un servicio de educación y enseñanza en donde nuestros clientes quienes son los padres de familia no pueden el resultado antes de la compra del servicio , para reducir esta incertidumbre de nuestros compradores hacemos que busquen señales de calidad de servicio como enseñar la infraestructura del colegio , explicar la metodología de enseñanza , explicar los simulacros de exámenes , entre otros.

Inseparabilidad

Nuestro servicio educativo se produce y se consume en el mismo tiempo incluso con la participación del cliente en el proceso a través de la formación de sus hijos en el colegio y lleva una experiencia del servicio. Nuestro producto que es un servicio no puede

separarse de sus proveedores como los editoriales. Esto genera que la interacción del cliente y empresa se un momento crítico.

Variabilidad

Nuestro servicio educativo varía en varias calidades de servicio como los reforzos de enseñanza en las tardes de los cursos de matemática y comunicación, servicios de concursos de razonamiento matemático y verbal con otros colegios privados. Nuestra calidad de servicio podría variar dependiendo a la exigencia de nuestros clientes.

Caducidad

Nuestro servicio educativo no puede ser almacenado en un inventario para venderlos o hacer usos posteriores, sin embargo, el servicio de enseñanza educativa para el nivel de inicial y primaria empieza en el mes de marzo y culmina en el mes de diciembre de cada año, las matrículas también tienen plazos en el año, pero en general nuestro producto no es tangible que tenga una fecha de vencimiento y se pueda almacenar y vender.

Nuestro producto es un servicio intangible que ofrece:

- Servicio de enseñanza del nivel inicial y del nivel primaria.
- Metodología de evaluaciones diarias y personalizadas.
- Evaluaciones semanales.
- Simulacros de exámenes mensuales.
- Comprensión lectora.

- Cursos inglés y computación.
- Psicometría para el nivel inicial.
- Talleres de manualidades, teatro, danza, minichef, deporte en donde desarrollaremos las capacidades y habilidades del alumno invitando a los padres a eventos donde acompañen a sus hijos en sus habilidades, incentivando así el arte, la cultura y el deporte.
- Para el nivel primaria se ofrecerá un servicio de enseñanza de cursos básicos de administración y contabilidad desarrollando así su aprendizaje en estos cursos de carrera y esté preparado en estas especialidades.

4.2.1. Etiquetas

Figura n.º26. Etiqueta de la marca



Elaboración Propia



4.2.2. Marca

Nuestra marca se llama IEP NIKOLA TESLA DE PACHACUTEC , el nombre de “NIKOLA TESLA” proviene de un inventor, ingeniero mecánico e ingeniero eléctrico , un científico muy popular a partir de la década de 1990 a través de sus numerosas invenciones en el campo del electromagnetismo, desarrolladas a finales del siglo XIX y principios del siglo XX , se resalta “DE PACHACUTEC” ya que desde sus inicios en el año 2000 fue creciendo y desarrollándose ,volviéndose en una zona de crecimiento en la población en mejoras de su calidad de vida a través de la educación que es una fuente de necesidad en la zona, promoviendo así nuevos futuros en los niños .

Nuestra marca está representado a través de un escudo que nos simboliza, hemos utilizado los siguientes colores:

- Rojo que significa fuerza, pasión, amor, poder, símbolo de nuestro país.
- Amarillo que significa felicidad, energía y entusiasmo
- Negro y plomo que significa elegancia, clase y formalidad
- Blanco que significa paz
- Azul que significa confianza, seriedad, tradición.

4.2.3. Eslogan

Nuestro eslogan es: **“FORMANDO GANADORES PARA EL FUTURO”**

4.2.4. Presentación del producto

Figura n°.27. Presentación del colegio



Elaboración propia

4.3. Bondades o ventajas del producto

- Enseñanza de calidad a través de la metodología de juegos didácticos, evaluaciones diarias, simulacros mensuales, concursos trimestrales en comprensión lectora, ortografía, matemáticas y comunicación.
- Formando al alumno a través de los valores que guíen su buena conducta.
- Comunicación directa y abierta hacia el alumno (Profesor – alumno).
- Programas y cursos de nutrición hacia los alumnos y hacia los padres de familia.
- Programas de psicología para los alumnos.
- Refuerzos de enseñanza en las tardes y sábados en las mañanas.
- Enseñanza de la ecología y el cuidado del medio ambiente.

4.4. Política de precios

El precio de la pensión del nivel inicial y del nivel primaria es de S/220.00, la matrícula tendrá un precio de S/120.00.

4.5. Lanzamiento de ventas del producto

- Ofreceremos el servicio posventa
- Entrega de curricular de estudios del primer bimestre en el momento de la matrícula.

4.6. Tácticas de ventas

- Volanteo a los mercados y centros comerciales en la zona de Pachacútec.
- Volantear y ofrecer a nuestros conocidos como vecinos, amistades, amigos, familiares, etc, que radican en la zona de Pachacútec.
- Prospeccionar a todo cliente que solicite informes obteniendo así una base de datos para el seguimiento respectivo para el cierre de venta.

4.7. Canales de comercialización

Nuestro negocio consiste en vender servicio de educación directamente a los padres de familia.

4.8. Estrategias de venta por canal atendido

Nuestro canal de ventas es directo con los padres de familia a quien le ofreceremos servicio de educación escolar para sus hijos.

4.9. Objetivos de ventas en el corto y mediano plazo

4.9.1. Corto plazo (1 año)

- Obtener un número de matriculados de 55 alumnos en el primer año.
- Disminuir la deserción de alumnos en un 20% en el primer año.

4.9.2. Mediano plazo (3 años)

- Aumentar el número de matriculados de 90 alumnos en el tercer año.
- Disminuir la deserción de alumnos en un 10%.

4.9.3. Largo plazo (5 años)

- Aumentar el número de matriculados de 160 alumnos en el quinto año.
- Disminuir la deserción de alumnos en un 30%.

4.10. Estrategias para el crecimiento de las ventas

4.10.1. Estrategias de crecimiento vertical

Intentaremos formar una alianza con un proveedor de editorial PILARES, quien nos facilitará los libros para la institución educativa, haremos alianzas con un taller de costura ROSITA quien nos elabore nuestros propios uniformes. Asimismo, realizaremos alianzas con nuestros docentes para que brinden refuerzos en las tardes para los alumnos de bajo rendimiento.

4.10.2. Estrategias de crecimiento horizontal

Intentaremos formar alianzas con el colegio CRISANTOS y la IEP JEAN PIAGET DE PACHACUTEC que tienen más años en el mercado para ofrecer el servicio de educación a través de concursos de razonamiento matemático y verbal a través de exámenes preuniversitarios en todos los alumnados premiando los primeros puestos a nivel Pachacútec, esta estrategia nos ayudará en crecer nuestras ventas, con más matrículas de niños.

4.10.3. Extensión de marca

Intentaremos extender nuestra marca a través de productos como los lapiceros, cuadernos, agendas, mochilas, uniformes, buzos con el logo de nuestra marca.

4.10.4. Extensión de línea

Intentaremos extender nuestra línea a través de nuevas categorías, nuevas formas ofreciendo nuevos servicios como grupo de estudios universitarios, clases personalizadas de idiomas, cursos de ballet y danza, cursos de minichef, talleres de manualidades, entre otros.



CAPÍTULO V: PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN

5.1. Inicio de operaciones de la empresa

Primero se acerca a la DREC (Dirección Regional de Educación del Callao) para solicitar los requisitos para la creación de una institución educativa, se realiza un pago de S/15.00 por el código 026 de la DGI, el promotor de la DGI nos facilita el asesoramiento de todos los requisitos solicitados, lo primordial es contar con un director con estudios de educación y un promotor quienes nos representarán en nuestra institución educativa Nikola Tesla de Pachacútec. (Ver anexo N° 3 y N° 4), nos solicitarán completar los datos en el FUT (Formulario Único de Trámite) del Ministerio de educación (Ver anexo N°5).

Se solicitará un asesoramiento de un ingeniero civil quien nos elaborará el plano de ubicación del centro educativo, las medidas de seguridad de defensa civil, proyecto educativo institucional, plan de gestión de riesgo, plano de distribución del local, certificado de obra, memoria descriptiva e informe de idoneidad de las instalaciones, se realiza un pago de asesoramiento y elaboración de los informes por un monto de S/ 1,500.00.

Se solicitará un asesoramiento de un contador público colegiado quien nos elaborará el análisis económico y financiero del proyecto educativo realizando un pago de S/100.00 por el informe.



Luego se realizará la reserva de nombre en la SUNARP realizando un pago de S/20.00 teniendo respuesta en 3 días de la reservación (Ver anexo N° 6), una vez reservando el nombre debemos dirigirnos a la notaria para elaborar la escritura pública de la constitución de la persona jurídica realizando un pago de S/350.00 (Ver anexo N° 7), después de ello se solicita la inscripción de RUC gratuitamente en la SUNAT (Ver anexo N° 8).

Entregando todos los requisitos solicitados por la DREC (Dirección Regional de Educación del Callao), nos realizarán inspecciones y verificaciones del centro educativo evaluando sus instalaciones y construcciones, una vez teniendo el visto aprobatorio nos entregarán la resolución directoral del funcionamiento del colegio, el pago es de S/40.00 por la entrega de la resolución.

Se solicitará en la municipalidad de Ventanilla la licencia de funcionamiento de la institución educativa realizando un pago de S/280.00.

Finalizando solicitaremos nuestro registro de la marca en la INDECOPI realizando un pago de S/535.00.

En todos estos trámites para la constitución de nuestro proyecto se asume una inversión intangible de S/ 2,840.00.



Plan de la gestión académica de la institución educativa particular NIKOLA TESLA DE PACHACUTEC

a) Programa curricular del nivel inicial

El currículo nacional de la educación básica (MINEDU, 2016) concluye que la educación inicial es el primer nivel de la educación básica regular. Vela por los niños y niñas menores de 6 años desde sus primeros pasos, se ordena apoyo de formación del potencial biológico, afectivo, cognitivo y social de todo niño, generando la formación y aprendizaje de los niños y las niñas. Nuestro programa curricular se enfoca a niños del II ciclo de la educación básica regular que comprende desde los 3 a 5 años.

b) Áreas curriculares del nivel inicial

- Personal social
- Psicomotriz
- Comunicación
- Castellano como segunda lengua
- Matemática
- Ciencia Tecnología y Ambiente.

c) Competencias de las áreas curriculares del nivel inicial

Persona Social:

- Construye su identidad.



- Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común.
- Construye su identidad, como persona humana, amada por Dios, digna, libre y trascendente, comprendiendo la doctrina de su propia religión, abierto al diálogo con las que le son cercanas.

Psicomotriz:

- Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad.

Comunicación:

- Se comunica oralmente en su lengua materna.
- Lee diversos tipos de texto en su lengua materna.
- Escribe diversos tipos de texto en su lengua materna.
- Crea proyectos desde los lenguajes del arte.

Castellano como segunda lengua:

- Se comunica oralmente en castellano como segunda lengua.

Matemáticas

- Resuelve problemas de cantidad.
- Resuelve problemas de forma, movimiento y localización.

Ciencia y Tecnología

- Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos.

Competencias transversales en las áreas

- Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC.



- Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.

d) Calificaciones del nivel inicial

A = Logro esperado, que significa una nota del 13 al 17.

B = En proceso, que significa una nota del 11 al 12.

C = En inicio que significa una nota del 0 al 10.

e) Metodología educativa del nivel inicial: Juegos didácticos de aprendizaje, canciones de aprendizaje, videos educativos, libros desarrollados en clases, manualidades, agrupación de los alumnos de forma grupal de acuerdo con su rendimiento A, B, C para que los docentes se enfoquen en los alumnos de bajo rendimiento y logre que escalen a más, enseñanza personalizada, exámenes mensuales y bimestrales.

f) Distribución del tiempo de las áreas curriculares del nivel inicial

Tabla n.º 8 Distribución de tiempo

HORAS PEDAGÓGICAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
8:00 - 8:45	Comunicación	Matemática	Castellano como segunda lengua	Matemática	Comunicación
8:45 - 9:30					Castellano como segunda lengua
9:30 - 10:15					Castellano como segunda lengua
10:15-10:45	RECREO				
10:45 -11:30	Personal Social	Ciencia tecnología y Ambiente	Psicomotriz	Personal social	Ciencia tecnología y Ambiente
11:30- 12:15					Ciencia tecnología y Ambiente
12:15 - 1:00	Tutoría	Ingles	Educación artística	Ingles	Danza
1:00- 1:45					

Elaboración propia

En la tabla anterior se distribuye el tiempo de las áreas que se enseñarán al nivel inicial, una hora pedagógica comprende 45 minutos, el Ministerio de Educación nos pide 30 horas pedagógicas en la semana en las áreas obligatorias (Comunicación, Personal Social, Matemática, Ciencia Tecnología y Ambiente, Psicomotriz y Castellano como segunda lengua). Se incluyen cursos adicionales de Tutoría, Inglés, educación artística, con respecto al curso de danza se distribuirá en los miércoles para niños de 3 años, los días jueves para los niños de 4 años y los días viernes para los niños de 5 años.

g) Programa curricular del nivel primaria

El currículo nacional de la educación básica (MINEDU, 2016) concluye que la Educación Primaria conforma el segundo nivel de la Educación Básica Regular con un periodo generalmente de seis años, con la intención de educar completamente a niños y niñas, generando la comunicación en todas las áreas, el manejo operacional del conocimiento, el desarrollo espiritual, personal, físico, afectivo, social, vocacional y artístico, el pensamiento lógico, la creatividad, la adquisición de habilidades necesarias para extender las potencialidades, así como el entendimiento de eventos cercanos al ambiente natural y social de los estudiantes aquí se refuerza las relaciones de cooperación y corresponsabilidad entre la institución educativa y la familia, para garantizar la formación óptima de los estudiantes y enriquecer el proceso educativo.

h) Áreas curriculares del nivel primaria y sus competencias

Las áreas curriculares que llevarán los alumnos de primaria son: Personal social, educación física, comunicación, arte y cultura, castellano como segunda lengua, inglés

como lengua extranjera, matemática, ciencia y tecnología, educación religiosa. Se evaluará cada competencia de cada área con un total de 30 competencias.

i) Perfil del docente del nivel inicial que se requiere en el proyecto

- Señorita estudiante cursando los últimos ciclos de la carrera de educación inicial o afines.
- Dominación en un manejo de grupo.
- Carismática y responsable.
- Conocimiento básico en computación.
- Conocimiento en metodología constructiva.
- Disponibilidad en trabajar en las mañanas.
- Vocación de servicio.

j) Perfil del docente del nivel primaria que se requiere en el proyecto

- Estudiante de los últimos ciclos en la carrera de educación primaria.
- Polidocente
- Disponibilidad para trabajar en las mañanas.
- Conocimiento básico en inglés y computación, manejo de office.
- Vocación de servicio.
- Persona con capacidad de liderazgo.
- Persona con vocación de servicio, dinámica, creativa, efectiva.
- Persona con capacidad de reactualizar metodologías de enseñanza permanentemente.

Tabla n.º 9. Competencia del nivel primario

ÁREAS	COMPETENCIAS DEL NIVEL DE EDUCACIÓN PRIMARIA
Personal Social	Construye su identidad.
	Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común.
	Construye interpretaciones históricas.
	Gestiona responsablemente el espacio y el ambiente.
	Gestiona responsablemente los recursos económicos.
Educación Física	Se desenvuelve de manera autónoma a través de su motricidad.
	Asume una vida saludable.
	Interactúa a través de sus habilidades sociomotrices.
Comunicación	Se comunica oralmente en su lengua materna.
	Lee diversos tipos de textos escritos en su lengua materna.
	Escribe diversos tipos de textos en su lengua materna.
Arte y Cultura	Aprecia de manera crítica manifestaciones artístico-culturales.
	Crea proyectos desde los lenguajes artísticos.
Castellano como segunda lengua	Se comunica oralmente en castellano como segunda lengua.
	Lee diversos tipos de textos escritos en castellano como segunda lengua.
	Escribe diversos tipos de textos en castellano como segunda lengua.
Inglés como lengua extranjera	Se comunica oralmente en inglés como lengua extranjera.
	Lee diversos tipos de textos escritos en inglés como lengua extranjera.
	Escribe diversos tipos de textos en inglés como lengua extranjera.
Matemática	Resuelve problemas de cantidad.
	Resuelve problemas de regularidad, equivalencia y cambio.
	Resuelve problemas de forma, movimiento y localización.
	Resuelve problemas de gestión de datos e incertidumbre.
Ciencia y Tecnología	Indaga mediante métodos científicos para construir sus conocimientos.
	Explica el mundo físico basándose en conocimientos sobre los seres vivos, materia y energía, biodiversidad, Tierra y universo.
	Diseña y construye soluciones tecnológicas para resolver problemas de su entorno.
Educación Religiosa	Construye su identidad como persona humana, amada por Dios, digna, libre y trascendente, comprendiendo la doctrina de su propia religión, abierto al diálogo con las que le son cercanas.
	Asume la experiencia del encuentro personal y comunitario con Dios en su proyecto de vida en coherencia con su creencia religiosa.
	Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC.
Competencias transversales a la áreas	Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.
TOTAL	30 competencias

Elaboración propia

En el cuadro anterior se detalla las áreas que cursarán el nivel primaria con sus respectivas competencias de acuerdo con el Ministerio de Educación.



k) Calificaciones del nivel primaria

AD= Logro destacado, que significa una nota del 18 al 20

A = Logro previsto, que significa una nota del 13 al 17

B = En proceso, que significa una nota del 11 al 12

C = En inicio, que significa una nota del 0 al 10

l) Metodología educativa para el nivel primaria: Dinámicas grupales, trabajos grupales, exposiciones, agrupación de alumnos de acuerdo con su rendimiento académico AD, A, B, C enfocándose en aquellos que tengan bajo rendimiento y logre a la escala A o AD, prácticas diarias en clases, exámenes orales, evaluaciones mensuales y bimestrales, videos educativos, libros resueltos en clases, participación de concursos a nivel del colegio y concursos con otros colegios en la zona de Pachacútec. Con respecto a la tecnología utilizaremos los formularios Google para crear y analizar encuestas para las clases de estadística, también el programa excel, utilizando las fórmulas lógicas y en los laboratorios de computo se practicará el pronunciamiento del inglés a través del traductor Google. Creación de exámenes virtuales.

m) Distribución del tiempo semanal en la educación primaria

Tabla n.º 10. Distribución de las horas.

ÁREAS CURRICULARES	GRADOS DE ESTUDIOS					
	1.º	2.º	3.º	4.º	5.º	6.º
Matemática	5	5	4	4	4	4
Comunicación	5	5	4	4	4	4
Inglés	2	2	3	3	3	3
Personal social	3	3	4	4	4	4
Arte y cultura	3	3	3	3	3	3
Ciencia y tecnología	3	3	4	4	4	4
Educación física	3	3	3	3	3	3
Educación religiosa	1	1	1	1	1	1
Tutoría y orientación educativa	2	2	2	2	2	2
Horas de libre disponibilidad	3	3	2	2	2	2
Total de horas	30	30	30	30	30	30

Fuente: Ministerio de Educación

En el cuadro anterior, el ministerio de educación indica la tabla de las horas pedagógicas distribuidas por cada área y por cada grado de estudios, en la semana debe completar 30 horas, adicionalmente se enseñarán cursos de computación, danza, administración y contabilidad que serán capacitadas por un licenciado de la carrera de administración.



n) Cronograma de actividades de nuestro centro educativo

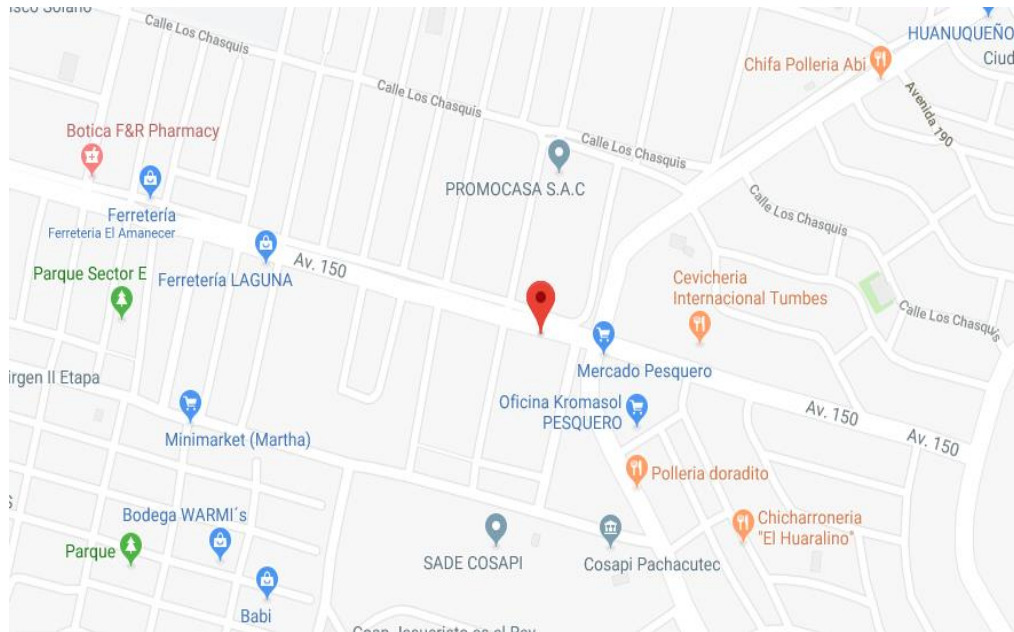
Tabla n.º 11. Cronograma de actividades

MESES	FECHA	ACTIVIDADES
MARZO	11	Bienvenida al centro educativo
	16	Escuela de padres
ABRIL	15 al 19	Semana de exámenes mensuales
MAYO	10	Homenaje al día de la madre
	20 al 24	Semana de exámenes bimestrales
	25	Escuela de padres
	31	Entrega de libretas de notas del 1er bimestre
JUNIO	7	Homenaje día de la bandera , juramentación
	14	Homenaje al día del padre
	18 al 22	Semana de exámenes mensuales
	23	Concurso de razonamiento verbal y matemático con otros colegios
JULIO	Del 15 al 19	Semana de exámenes bimestrales
	20	Homenaje al día de la patria , pasacalle , platos típicos
	Del 22 al 31	Vacaciones escolares
AGOSTO	1 y 2	Vacaciones escolares
	3	Escuela de padres
	4	Entrega de libretas de notas del 2do bimestre
	19	Homenaje al día del niño
SETIEMBRE	9 al 13	Semana de exámenes mensuales
	20	Pasacalle día de la primavera
	22	Concurso de razonamiento verbal y matemático con otros colegios
OCTUBRE	4 al 11	Semana de exámenes bimestrales
	12	Escuela de padres
	18	Entrega de libreta de notas del 3er bimestre
NOVIEMBRE	9	Escuela de padres
	11 al 15	Semana de exámenes mensuales
DICIEMBRE	1	Concurso de razonamiento verbal y matemático con otros colegios
	16 al 20	Semana de exámenes bimestrales
	27	Clausura y entrega de libretas de notas del 4to bimestre

Elaboración propia

5.2. Localización geográfica

Figura n.º28. Localización geográfica del proyecto



Fuente: Ubicación Google

5.3. Ubicación de centro de gestión administrativa

La gestión administrativa de nuestro proyecto será gestionada en la dirección académica de la institución educativa particular representando por un director.

Figura n.º.29 Ubicación de centro de gestión administrativa



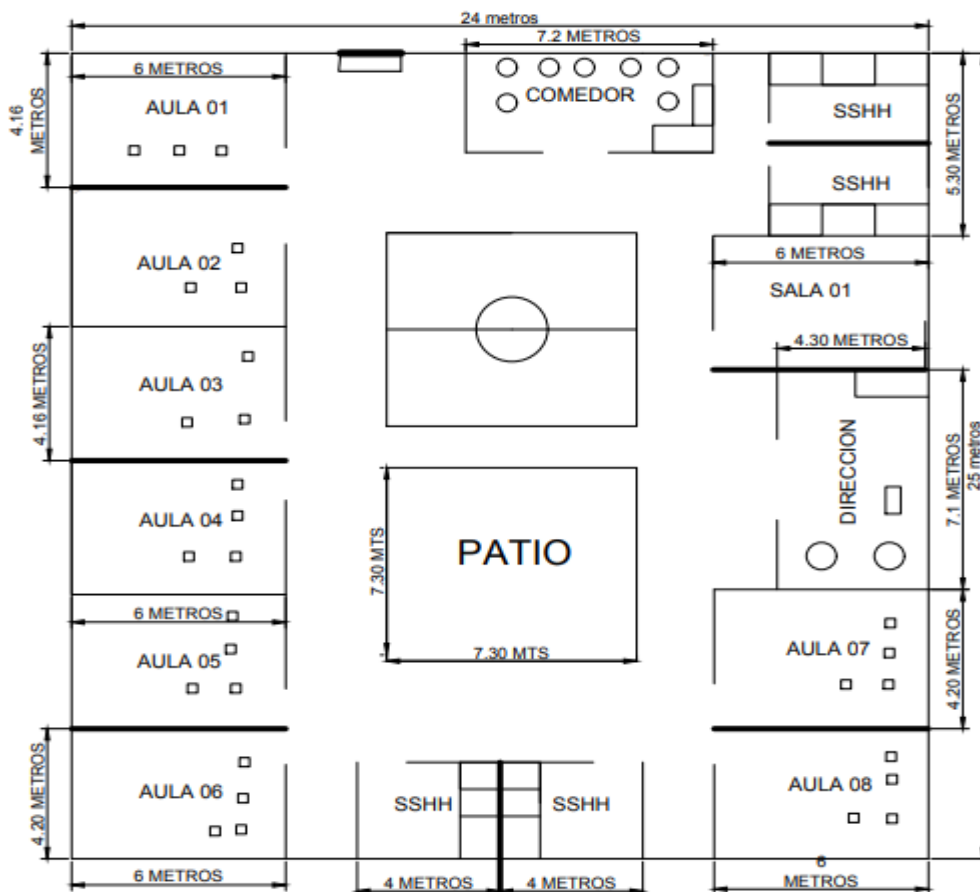
Elaboración propia

5.4. Características del centro de producción o comercialización

No aplica debido a que el proyecto de inversión es de sector de servicio educativo, no se invierte en materias primas e insumos, no se cuenta con centro de producción o comercialización.

5.5. Plano de distribución de los intangibles

Figura n.º30. Plano de distribución



Elaboración propia

5.6. Activos tangibles

- Terreno de 600m²
- Muebles y enseres
- Maquinarias y equipos
- Herramientas

5.6.1. Infraestructura

Local construido en material noble, con material de ladrillo y cemento, con acabados, consta de 8 aulas, 2 patios, un comedor, una dirección, tópicos, sala de computo e inglés, con todos los servicios de instalación de luz, agua y desagüe, servicios higiénicos para los niños del nivel inicial y aparte para los niños del nivel primaria.

5.6.2. Características del terreno

Terreno con un área de 600m² ubicada en la zona de Pachacútec.

5.6.3. Equipamiento

- 12 juegos (una mesa con 5 sillas), mesas con fórmicas medidas :1.20 mts de largo x 60 cm de ancho x 52cm de altura, sillas con medidas 30cm x 30 cm x 30 cm, todo de madera con espiga .

Figura n.º 31. Carpetas para el nivel inicial



Fuente: OLX

- 60 carpetas para estudios modelo bipersonales para 2 personas en melamina y madera estructura de fierro pintado en polvo electrostático antioxidante a las

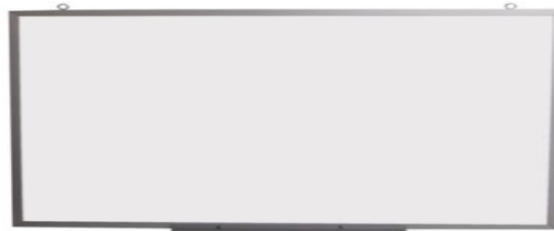
Figura n.º 32. Carpetas para el nivel primaria.



Fuente: OLX

- 10 pizarras acrílicas

Figura n.º 33 . Pizarra acrílica



Fuente: OLX

- 15 tachos de basuras de plástico 54L marca REY

Figura n.º 34. Tachos de basura



Fuente: SODIMAC

- Camilla portátil importada medidas 1.95*0.70

Figura n.º 35 Camilla portátil para el tópic.



Fuente: OLX

- Botiquín inoxidable 30*30cm

Figura n°36 Botiquín para el tópico



Fuente: OLX

- Biombo separador mampara médico Spa consultorio 2 cuerpos.

Figura n.° 37 Biombo para el tópico



Fuente: OLX

- Un juego plástico resbaladera casita cuna jardín colegio.

Figura n.º 38. Juegos para niños



Fuente: OLX

5.6.4. Maquinarias

- Una fotocopiadora - impresora full color Ricoh C305

Figura n.º39 Impresora



Fuente: OLX

- Baretone - Parlante Bluetooth 15" LED

Figura n.º 40 Parlantes para las clases de danza



Fuente: Radio Shack

- Par de Parlantes de 3 vías a tubos 38", 300w + 1 Subwoofer Sony de 200w + Amplificador de regalo 2.1 LG con cables conectores de 3m incluidos >>> a699.

Figura n.º 41. Parlantes



Fuente: OLX

- Un micrófono Alámbrico marca SONY Omnidireccional

Figura n.º 42. Micrófono



Elaboración propia

- Televisor LG LED 50 pulgadas UHD 4K Smart TV 50UK6300

Figura n.º 43. Televisores



Fuente: Saga Falabella

- SONY reproductor DVD DVP-SR370/BCE32 MP3 JPG USB negro

Figura n.º 44. Reproductor



Fuente: OLX

5.6.5. Equipos de cómputo

- 11 computadoras marca LENOVO, Modelo: Ideacentre AIO 520, tipo: All in one, Procesador: Intel core i3, Núcleos del procesador: Dualcore, Velocidad del procesador: 2.3 ghz.

Figura n.º45 Computadoras para sala de computación.



Fuente: Saga Falabella

5.6.6. Muebles

- 10 armarios fabricado en plancha laf 1/40

Figura n.º 46. Armario para las aulas.



Fuente: OLX

- Escritorio de madera de 54 ancho x103 largo x 75 alto

Figura n.º 47. Escritorio para la dirección



Fuente: OLX

- 3 sillas de madera para la dirección académica

Figura n.º48 Sillas para la dirección.



Fuente: OLX

- Mueble de TV con ruedas (800*545*400mm)

Figura n.º 49. Mueble para los medios visuales.



Fuente: OLX

5.6.7. Vehículos

Para el proyecto no se requiere de vehículos ya que ofrece servicio de educación.



5.6.8. Herramientas

- 15 tachos de basura de plástico
- 10 motas para pizarra acrílica marca ARTESCO
- 1 gigantografía
- 10 paquetes de hojas bond
- 3 cajas de plumones LAYCONSA

5.7. Inversión en Terrenos

Terreno con un área de 600m² ubicada en la zona de Pachacútec valorizado en S/80,000.00.

5.7.1. Inversión en construcción del local

Tabla n.º 12. Inversión en la construcción del local

Terreno	S/ 80,000.00
Elaboración del plano del colegio	S/. 6,000.00
Mano de obra de construcción del colegio	S/. 60,000.00
Materiales de construcción	S/. 150,000.00
Ventanas para las aulas	S/. 10,000.00
Puertas de madera para las aulas	S/. 5,000.00
6 extintores de 6k PQS ABC	S/. 450.00
Instalación pozo a tierra con materiales	S/. 1,600.00
Luces de emergencia led	S/. 60.00
Señales en Vinil	S/. 10.00
TOTAL	S/. 313,120.00
Elaboración propia	



En el cuadro anterior se detalla la inversión total de la construcción del local del centro educativo (Ver anexo N°9 el presupuesto de materiales de construcción).

Tabla n.º 13. Inversión en muebles y enseres

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
12	juegos de mesas con 5 sillas	S/ 245.00	S/ 2,940.00
60	carpetas bipersonales	S/ 210.00	S/ 12,600.00
10	pizarras acrílicas	S/ 100.00	S/ 1,000.00
10	armarios	S/ 330.00	S/ 3,300.00
1	escritorio de madera	S/ 100.00	S/ 100.00
3	sillas de madera	S/ 20.00	S/ 60.00
1	camilla portátil	S/ 590.00	S/ 590.00
1	caja de botiquín inoxidable	S/ 170.00	S/ 170.00
1	biombo separador	S/ 120.00	S/ 120.00
1	juego niños plástico resbaladera casita cuna	S/ 2,350.00	S/ 2,350.00
1	mueble de tv con ruedas	S/ 228.00	S/ 228.00
TOTAL		S/	23,458.00

Elaboración propia

En el cuadro anterior se detalla la inversión total de la construcción del local del centro educativo.

Tabla n.º14 Inversión en maquinarias y equipos.

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
11	Computadoras marca Lenovo	S/. 1,800.00	S/. 19,800.00
1	Fotocopiadora - impresora	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
1	Parlante bluetooth 15" Led	S/. 649.00	S/. 649.00
2	Equipos de sonido parlantes con amplificador	S/. 299.00	S/. 299.00
1	Televisor LG LED 50 pulgadas	S/. 1,300.00	S/. 1,300.00
1	SONY reproductor DVD	S/. 110.00	S/. 110.00
TOTAL		S/.	23,158.00
Elaboración propia			

En el cuadro anterior se detalla la inversión de maquinarias y equipos que se requiere para el funcionamiento del centro educativo.

5.7.2. Inversión de herramientas

Tabla n. °15. Inversión en herramientas

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
15	Tachos de basura de plástico	S/. 60.00	S/. 900.00
10	motas para pizarra acrílica ARTESCO	S/. 3.30	S/. 33.00
1	Gigantografía	S/. 120.00	S/. 120.00
10	paquetes de hojas bond	S/. 10.00	S/. 100.00
3	cajas de plumones LAYCONSA	S/	S/. 33.00
TOTAL			S/. 1,186.00
Elaboración propia			

En el cuadro anterior se detalla la inversión de herramientas que se requiere para el inicio de las actividades del centro educativo.

5.7.3. Inversión activos – software

Para realizar las clases de computación se invertirá en OFFICE 2017 con una licencia para 10 PCS con un pago anual de S/560.00.

5.8. Capital de trabajo

No aplica debido a que el sector es servicio, tenemos un aporte de los socios que es de S/363,762.00 en efectivo.

5.9. Proyección de ingresos

Tabla n.º 16. Presupuesto de ventas

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL DE ALUMNOS MATRICULADOS	55	70	90	110	160
INGRESOS DE VENTAS	S/ 127,600.00	S/ 162,400.00	S/ 208,800.00	S/ 255,200.00	S/ 371,200.00

Elaboración propia

En el cuadro anterior se detalla los presupuestos de ingresos de venta proyectada en 5 años.



5.10. Presupuesto de ingresos de venta

Tabla n.º 17. Presupuesto de ingresos

	MATRICULA	PENSION	Nº DE CUOTAS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL				0%	79%	78%	82%	69%
TOTAL DE ALUMNOS MATRICULADOS	S/ 120.00	S/ 220.00	10	55	70	90	110	160
PRESUPUESTOS DE INGRESOS				S/ 127,600.00	S/ 162,400.00	S/ 208,800.00	S/ 255,200.00	S/ 371,200.00

Elaboración propia

En el cuadro anterior se detalla los presupuestos de ingresos durante los 5 años, se incluyen las matrículas y el número de cuotas de las pensiones, se determinó la tasa de crecimiento anual de un colegio privado en la zona de Pachacútec.

5.11. Inversión en talento

Tabla n.º 18. Costos fijos de obligaciones laborales

PERSONAL	CANTIDAD DE PERSONAL	SUELDO UNITARIO	TOTAL	Nº MESES TRABAJADOS	TOTAL
DOCENTES	8	S/ 930.00	S/ 7,440.00	10	S/ 74,400.00
DOCENTE DE DANZA	1	S/ 930.00	S/ 930.00	10	S/ 9,300.00
DIRECTOR	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	10	S/ 12,000.00
CONTADOR	1	S/ 200.00	S/ 200.00	10	S/ 2,000.00
PERSONAL DE LIMPIEZA	1	S/ 600.00	S/ 600.00	10	S/ 6,000.00
TOTAL COSTOS FIJOS - OBLIGACIONES LABORALES					S/103,700.00
Elaboración propia					

En el cuadro anterior se detalla los costos fijos anuales de las obligaciones laborales que se requiere en el colegio privado.

5.12. Presupuesto de costos

No aplica debido a que el proyecto de inversión es de sector servicio, por ello no presenta costos de materias primas e insumos de fabricación.

5.13. Costos de producción

No hay costos de producción debido a que el sector es servicio.

5.13.1. Costos fijos – materiales y equipos

Tabla n.º 19. Costos fijos – Materiales y equipos

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
10	Paquetes de bolsa de basura	S/. 7.00	S/. 70.00
1	frasco de agua oxigenada x 120 ml	S/. 1.00	S/. 1.00
1	frasco de alcohol x 500 ml	S/. 3.00	S/. 3.00
1	bolsa de algodón hidrófilo x 100 gr	S/. 3.00	S/. 3.00
30	Tabletas Dimenhidranato 50 mg	S/. 0.30	S/. 30.00
1	Esparadrapo antialérgico	S/. 5.00	S/. 5.00
1	tubo de Nitrofural pomada x 35 gr	S/. 10.00	S/. 10.00
10	sobres de gasa estéril fraccionada	S/. 1.00	S/. 10.00
1	frasco Dimenhidrinato jarabe x 60 ml	S/. 10.00	S/. 10.00
1	frasco Povidona Yodada x 120 ml	S/. 7.00	S/. 7.00
1	frasco de jabón líquido x 400 ml	S/. 6.00	S/. 6.00
60	tabletas de Paracetamol 500 mg	S/. 0.30	S/. 18.00
1	frasco de Paracetamol jarabe	S/. 8.00	S/. 8.00
1	tubo Picrato de Butaban x 30 gr	S/. 8.00	S/. 8.00
1	frasco Sulfadiazina de plata polvo x 10 gr	S/. 10.00	S/. 10.00
1	tubo Sulfadiazina de plata ungüento x 15 gr	S/. 10.00	S/. 10.00
1	unidad Termómetro oral	S/. 2.00	S/. 2.00
1	unidad Tijeras	S/. 2.00	S/. 2.00
2	unidades Venda elástica	S/. 5.00	S/. 10.00
2	cajas de 12 unidades de tintes para plumones	S/. 20.00	S/. 40.00
5	millares de volantes y materiales de publicidad	S/. 10.00	S/. 200.00
1	caja de lapicero	S/. 20.00	S/. 20.00
2	escobas	S/. 3.00	S/. 6.00
10	galones de ambientador desinfectante	S/. 5.00	S/. 50.00
1	recogedor	S/. 5.00	S/. 5.00
TOTAL			S/. 544.00

Elaboración propia



En el cuadro anterior se detalla los costos fijos anuales de materiales de botiquín, materiales de limpieza y escritorio.

5.13.2. Costos fijos –servicios varios

Tabla n.º 20. Costos fijos – servicios varios

COSTOS FIJOS	MENSUAL	ANUAL
Luz	S/ 50.00	S/ 600.00
Agua	S/ 50.00	S/ 600.00
Internet y telefonía fija	S/ 90.00	S/ 1,080.00
TOTAL	S/	2,280.00
Elaboración propia		

En el cuadro anterior se detalla los costos fijos de los servicios de luz, agua, internet y telefonía fija.

5.13.3. Costos fijos –combustible

No se requiere de costos fijos de combustible debido a que el proyecto es sector de educación, no tiene inversión de vehículos.

5.13.4. Costos fijos- mantenimiento

Tabla n.º 21. Costos fijos - mantenimiento

DETALLE	TOTAL
OFFICE 2017 (LICENCIA PARA 10 PCS - PAGO ANUAL)	S/ 560.00
Servicios de mantenimiento de PCS	S/ 600.00
TOTAL	S/ 1,160.00
Elaboración propia	

En el cuadro anterior se detalla los costos fijos de mantenimiento en el año.



5.13.5. Costos fijos – seguros vehiculares

No se requiere de costos fijos de seguros vehiculares debido a que el proyecto es sector de educación, no tiene inversión de vehículos.

5.14. Depreciación anual

Tabla n.º 22. Depreciación anual

DETALLE	VALOR INICIAL	VIDA UTIL (años)	% DEPRECIACION ANUAL	VALOR RESIDUAL SOLES
Edificaciones y construcciones	S/. 313,120.00	5	10%	S/. 31,312.00
Muebles y Enseres	S/. 23,458.00	5	10%	S/. 2,345.80
Maquinarias y equipos	S/. 23,158.00	5	10%	S/. 2,315.80
TOTAL				S/. 35,973.60
Elaboración propia				

En el cuadro anterior se detalla la depreciación por cada uno de los ítems de acuerdo con lo dispuesto por SUNAT, se obtiene al final del periodo de evaluación, el valor residual de activos.

CAPÍTULO VI: EVALUACION FINANCIERA

6.1. Costo de oportunidad de capital para la inversión

Tabla n.º 23. Costo de oportunidad del capital

TREA banco %	6.5%
Inflación %	2%
Premio %	10%
COK	19%

Elaboración propia

En el cuadro anterior, para calcular el costo de oportunidad se ha usado la siguiente fórmula: $TREA_{banco}\% + Inflación\% + Premio\%$, con estos valores se obtiene un promedio ponderado de 19% que representa la tasa de rendimiento que se pierde al dejar otro proyecto o actividad.

6.2. Periodo de recuperación del capital

Tabla n.º 24. Periodo de recuperación de la inversión

PERIODOS	FLUJOS	FLUJO ACUMULADO
INVERSION INICIAL	S/ 363,672.00	
1	S/ 19,716.84	S/ 19,716.84
2	S/ 54,168.84	S/ 73,885.68
3	S/ 100,104.84	S/ 173,990.52
4	S/ 146,040.84	S/ 320,031.36
5	S/ 260,880.84	S/ 580,912.20
6	S/ 260,880.84	S/ 841,793.04
7	S/ 260,880.84	S/ 1,102,673.88
8	S/ 260,880.84	S/ 1,363,554.72
9	S/ 260,880.84	S/ 1,624,435.56
10	S/ 260,880.84	S/ 1,885,316.40

inversión inicial	S/ 363,762.00
Ultimo flujo	S/ 260,880.84
Por recuperar	S/ 43,730.64
PR años	0.17
	PR = 4+0.17= 4.17

Elaboración propia



En el cuadro anterior se detalla el periodo de recuperación de la inversión, observando que en un periodo de 4.17 años se recupera la inversión del proyecto.

6.3. Flujo de efectivo proyectado

Tabla n.º 25. Flujo de caja proyectado

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	AÑO6	AÑO7	AÑO8	AÑO9	AÑO10
INGRESOS (A)	S/ 127,600.00	S/ 162,400.00	S/ 208,800.00	S/ 255,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00
EGRESOS										
Obligaciones laborales	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00	S/ 103,700.00
Costos fijos de materiales	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00
Costos fijos - varios	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00
Costos fijos de mantenimiento	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00	S/ 1,160.00
TOTAL EGRESOS (B)	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00	S/ 107,684.00
Saldo final de caja (A-B)	S/ 19,916.00	S/ 54,716.00	S/ 101,116.00	S/ 147,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00
Impuesto a la renta 1%	S/ 199.16	S/ 547.16	S/ 1,011.16	S/ 1,475.16	S/ 2,635.16	S/ 2,635.16	S/ 2,635.16	S/ 2,635.16	S/ 2,635.16	S/ 2,635.16
Saldo final de caja después de impuestos	S/ 19,716.84	S/ 54,168.84	S/ 100,104.84	S/ 146,040.84	S/ 260,880.84	S/ 260,880.84	S/ 260,880.84	S/ 260,880.84	S/ 260,880.84	S/ 260,880.84

Elaboración propia

En el cuadro anterior se detalla los ingresos durante todo el periodo de 10 años iniciando con 55 alumnos en el primer periodo.

6.4. Valor actual neto (VAN)

Tabla n.º 26. Valor actual neto

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL VAN		
PERIODOS	FLUJO DE CAJA	VAN
INVERSION INICIAL	S/ 363,762.00	
1	S/ 19,716.84	S/16,568.77
2	S/ 54,168.84	S/ 38,252.12
3	S/ 100,104.84	S/ 59,403.79
4	S/ 146,040.84	S/ 72,826.00
5	S/ 260,880.84	S/109,321.95
6	S/ 260,880.84	S/ 91,867.18
7	S/ 260,880.84	S/ 77,199.31
8	S/ 260,880.84	S/ 64,873.37
9	S/ 260,880.84	S/ 54,515.44
10	S/ 260,880.84	S/ 45,811.29
TOTAL		S/630,639.22
VAN		S/266,877.22

Elaboración propia



En el cuadro anterior se obtiene los resultados del VAN de cada año obteniendo al final un resultado de S/266,877.22 que hacen que el proyecto genere valor.

6.5. Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla n.º 27. Tasa interna de retorno

PERIODOS	FLUJOS DE EFECTIVO
0	-S/ 363,762.00
1	S/ 19,716.84
2	S/ 54,168.84
3	S/ 100,104.84
4	S/ 146,040.84
5	S/ 260,880.84
6	S/ 260,880.84
7	S/ 260,880.84
8	S/ 260,880.84
9	S/ 260,880.84
10	S/ 260,880.84
TIR	31%
Elaboración propia	

En el cuadro anterior se obtiene un resultado de 31% de la Tasa Interna de Retorno que se encuentra por encima del Costo de Oportunidad del capital que es del 19% por lo que el proyecto es rentable.

6.6. Margen bruto y operativo

Tabla n.º 28 Margen bruto y operativo

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	AÑO6	AÑO7	AÑO8	AÑO9	AÑO10
Ingresos por ventas	S/ 127,600.00	S/ 162,400.00	S/ 208,800.00	S/ 255,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00	S/ 371,200.00
(-) Costo de ventas	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00	S/ 544.00
Utilidad bruta	S/ 127,056.00	S/ 161,856.00	S/ 208,256.00	S/ 254,656.00	S/ 370,656.00	S/ 370,656.00	S/ 370,656.00	S/ 370,656.00	S/ 370,656.00	S/ 370,656.00
Margen bruto	99.57%	99.67%	99.74%	99.79%	99.85%	99.85%	99.85%	99.85%	99.85%	99.85%
(-) Gastos administrativos	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00	S/ 104,860.00
(-) Gastos de ventas	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00	S/ 2,280.00
Utilidad operativa	S/ 19,916.00	S/ 54,716.00	S/ 101,116.00	S/ 147,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00	S/ 263,516.00
Margen operativo	15.61%	33.69%	48.43%	57.80%	70.99%	70.99%	70.99%	70.99%	70.99%	70.99%

Elaboración propia

Del cuadro anterior se observa el margen bruto y el margen operativo de cada año, estos márgenes están representados en porcentajes sobre los ingresos de ventas.

6.7. Análisis de escenarios

En el primer escenario se calcula el ingreso en el primer año, matriculando a 55 alumnos con un ingreso anual de S/127,600.00.

Tabla n.º 29. Escenario de ingresos en el primer año.

MESES	Nº DE ALUMNOS MATRICULADOS EN EL PRIMER AÑO	MATRÍCULA	PENSIÓN
	55	S/ 120.00	S/ 220.00
ENERO	S/		-
FEBRERO	S/		6,600.00
MARZO	S/		12,100.00
ABRIL	S/		12,100.00
MAYO	S/		12,100.00
JUNIO	S/		12,100.00
JULIO	S/		12,100.00
AGOSTO	S/		12,100.00
SETIEMBRE	S/		12,100.00
OCTUBRE	S/		12,100.00
NOVIEMBRE	S/		12,100.00
DICIEMBRE	S/		12,100.00
TOTAL	S/		127,600.00

Elaboración propia



En el cuadro anterior se muestra los ingresos mensuales en el primer año,
considerando las matrículas y las pensiones mensuales en los 10 meses.

Tabla n.º 30. Escenario de ingresos durante los 5 años.

	MATRICULA	PENSION	Nº DE CUOTAS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL				0%	79%	78%	82%	69%
TOTAL DE ALUMNOS MATRICULADOS	S/ 120.00	S/ 220.00	10	55	70	90	110	160
PRESUPUESTOS DE INGRESOS				S/ 127,600.00	S/ 162,400.00	S/ 208,800.00	S/ 255,200.00	S/ 371,200.00

En el año 5 los ingresos ascienden a S/371,200.00 con un total de 160 alumnos
matriculados.

CAPÍTULO VII: RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PROYECTO

CONCLUSIONES

Según el resultado de la encuesta se concluye que el 85% de los padres de familias encuestados optan por una institución educativa particular para la educación de sus hijos.

Según el resultado de las encuestas se concluye que el 75% de los padres de familias toman primero en cuenta la calidad de enseñanza para sus hijos que estudian en un colegio particular.

El valor actual neto (VAN) del proyecto durante el periodo de 10 años se obtiene un resultado positivo de S/ S/266,877.22 se concluye que sobrepasa ampliamente las perspectivas de la inversión determinado que el proyecto genera valor.

La tasa interna de retorno (TIR) se obtiene un resultado del 31% que es mayor al costo de oportunidad de 19% se concluye que el proyecto recuperará la inversión y generará rentabilidad esperada por los accionistas.



RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar estudios de mercado a todas las familias que residen en toda la zona de Pachacútec ya que un 85% de ellos representan 238 padres de familias quienes optan que sus hijos estudien en un colegio particular abarcando así más mercado.

Se recomienda implementar metodologías, técnicas, estrategias, capacidades y habilidades para brindar una calidad de enseñanza que sobrepase las expectativas de los padres de familia, capacitando constantemente a los profesores y demostrando una cercanía a los alumnos y padres escuchando sus requerimientos y consultas.

Se recomienda implementar el proyecto de inversión de una institución educativa de alto rendimiento en la zona de Pachacútec debido a que genera valor de acuerdo con los resultados del VAN que sus resultados son muy atractivos y esperados.

Se recomienda invertir este proyecto de implementación de una institución educativa en la zona de Pachacútec debido a que genera rentabilidad para los accionistas y es demandada por las familias que residen en esa zona.



Se recomienda realizar capacitaciones permanentes al capital humano, implementando estrategias de enseñanza con la finalidad de marcar diferencia en el mercado y entregar al consumidor un servicio de calidad.

REFERENCIAS

Alfaro Castellano, M. (2012) *Administración de personal*. México: Red tercer milenio.

Barriento Felipa, P. (2009) El marketing en el Perú y la globalización. En revista *Semestre*

Económico, 12(23) recuperado de

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-

[63462009000100004](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-63462009000100004)

Burneo Kurt, L. F. (s.f.). *Principios de la Economía*. Perú: Fondo.

César, P. (2017). *Política Económica y Crecimiento*. Perú.

Club del efectivo Domina la Administración y Manejo del Flujo de Efectivo. (Productor).

(2013). *Como calcular la Van y la TIR con Excel*. De

https://www.youtube.com/watch?v=W9r7Cs_6M0A

Drucker, P. (2008). *Innovar la organización Empresarial*. Barcelona.

Económica, S. (s.f.). Obtenido de [http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-](http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/educacion/159355-mercado-de-nidos-la-competencia-por-la-primera-)

[empresas/educacion/159355-mercado-de-nidos-la-competencia-por-la-primera-](http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/educacion/159355-mercado-de-nidos-la-competencia-por-la-primera-infancia/)
[infancia/](http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/educacion/159355-mercado-de-nidos-la-competencia-por-la-primera-infancia/)

Erica, J. (s.f.). *Calidad & Gestión*. Recuperado el 15 de febrero del 2019, de <http://calidad->

[gestion.com.ar/boletin/39_estrategias_crecimiento.html](http://calidad-gestion.com.ar/boletin/39_estrategias_crecimiento.html)

Gestion.pe. (2014). Recuperado el 19 de febrero del 2019, de

<http://gestion.pe/mercados/oferta-educacion-primaria-y-secundaria-privadas-lima->

[supera-300-publica-2103266](http://gestion.pe/mercados/oferta-educacion-primaria-y-secundaria-privadas-lima-supera-300-publica-2103266)



Ignacio, D. T. (2010). *Cómo entender las Finanzas de Hoy*. Barcelona: Liberdúplex.

INEI. (02 de 2017). *Instituto Nacional de Estadísticas e Información*.

Kotler, P. (2012). *Dirección de Marketing*. México.

Kotler, P. (2013). *Fundamentos de marketing*. México.

Ley de Promoción de la Inversión en la Educación DECRETO LEGISLATIVO N°882 -

SUNAT. *Ley de Promoción de la Inversión en la Educación* (noviembre 02, 2016).

Art. 11” Las Instituciones Educativas Particulares se regirán por las normas del Régimen General del Impuesto a la Renta”. Comisión permanente del Congreso de la República del Perú. Recuperado de

<http://www.minedu.gob.pe/comunicado/pdf/normativa-2018/dl-882-ley-de-promocion-de-la-inversion-en-la-educacion.pdf>

Ley N° 29571 – INDECOPI. *Código de Protección y Defensa del Consumidor* (Setiembre

01, 2010). Art. 1:” Derecho de los consumidores”. Comisión permanente del Congreso de la República del Perú. Recuperado de

<https://www.indecopi.gob.pe/documents/20195/177451/CodigoDProteccionyDefensaDelConsumidor%5B1%5D.pdf/934ea9ef-fcc9-48b8-9679-3e8e2493354e>

Ley N° 29664 – SINAGERD. *Ley que crea el Sistema Nacional de Gestión del Riesgo de*

Desastres (febrero 19, 2011). Art. 13: “Definición y funciones del Instituto Nacional de Defensa Civil (Indeci)”. Comisión permanente del Congreso de la República del Perú. Recuperado de

<http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/29664.pdf>

Nassir, S. C. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson.

Oversluijs Torres, E. & Padilla Cañamero, L. (2017). *Proyecto de inversión implementación de una institución de nivel inicial en el distrito de San Juan de Lurigancho*. (Tesis de licenciatura). Universidad Privada del Norte, Lima, Perú.

Perú Ministerio de Educación (2016). *Resolución ministerial N°281-2016-MINEDU: Aprueban el Currículo Nacional de la Educación Básica*. Recuperado de <http://www.minedu.gob.pe/curriculo/pdf/curriculo-nacional-de-la-educacion-basica.pdf>

Perú 21. (2015). *¿Pachacútec se separará de Ventanilla para convertirse en un distrito nuevo?*. Recuperado de <https://peru21.pe/lima/pachacutec-separara-ventanilla-convertirse-distrito-nuevo-176609>

R. Wayne, M. (2010) *Administración de recursos humanos* (11.ª ed.). Ciudad de México: Pearson educación.

UNESCO. (2015). *Foro Mundial en Educación*. Obtenido de <http://www.unesco.org/new/es/World-Education-Forum-2015/>

ANEXOS

Anexo N°1 Entrevista al Gerente General Clorinda Carmen Florinda Ponte

Sarmiento del colegio particular CRISANTOS SAC realizada el sábado 2 de febrero del 2019.

1.- ¿Como inicio este negocio?

Iniciamos en el año 2006 con 10 alumnos con un trámite engorroso, formamos una persona jurídica con todos mis hermanos que estudiaron la carrera de educación y teníamos nuestros propios terrenos en la zona de Pachacútec, la infraestructura del colegio era de material de madera amachimbrado, a cada año se matriculaban más alumnos y todos mis hermanos aportaron para construir de poco a poco nuestro centro educativo a través de créditos personales. También tengo un hermano que es contador y otro hermano que es abogado y todos nos apoyamos en la gestión del negocio.

2.- ¿Como nace su idea de negocio, que le motivo en implementar el colegio?

Nace de mis hermanos que estudiaron educación y crear su propio colegio ya que en ese tiempo había la necesidad de los padres de familia que trabajaban y no tenían tiempo disponible para estar al cuidado de sus hijos, ofrecimos cuidado y educación.

3.- ¿Quiénes son sus principales clientes, que características tienen?

Son padres de familia que trabajan en empresas como operarios, obreros, algunos padres son profesionales y madres solteras que nos encargan en el cuidado de sus hijos ya que mi hermana quien es la directora vive al costado del colegio.

4.- ¿Cuánto es su precio del servicio?

La matrícula es de S/90.00, la pensión del nivel inicial es de S/110.00 y del nivel primaria es de S/120.00.

5.- ¿Su colegio particular que les diferencia de la competencia?

El trato, los padres de familia se sienten satisfecho porque tratamos con amor y cariño a sus hijos, siempre los capacitamos a mis docentes sobre el trato hacia los alumnos, inculcamos los valores, comunicación personalizada de profesor alumno, refuerzos que realizamos en las tardes gracias al apoyo de los docentes quienes son practicantes y estudiantes de la carrera de educación.

6.- ¿Que les exige sus clientes quienes son los padres de familia?

Exigen sobre todo que las tareas sean resueltas en clase, no dejamos tareas en casa ya que los padres no tienen tiempo en atender a sus hijos, los libros son resueltos en clases y se utilizan todos los útiles escolares.

7.- ¿Con cuántos alumnos cuenta en este año 2019?

Contamos con 55 alumnos fuimos creciendo de poco a poco mejorando en la infraestructura de nuestro colegio a través de créditos que nos otorga el banco.



Anexo N°2 Entrevista al Gerente General Yanina Reveca Romero Gutiérrez del colegio particular IEP JEAN PIAGET DE PACHACUTEC realizada el sábado 2 de febrero del 2019.

1.- ¿Como inicio este negocio?

Inicie con 15 alumnos funcionando en un lote de 200m² como persona natural con negocio, estude la carrera de educación que me impulso a crear mi propio centro educativo, empecé con brindar servicio de educación de nivel inicial y después con el nivel primaria abarcando 2 lotes que fui construyendo con el pasar de los años gracias al financiamiento que ofrece el estado.

2.- ¿Como nace su idea de negocio, que le motivo en implementar el colegio?

La idea de negocio nace de la necesidad de los padres de familia de tener un colegio muy cerca de sus zonas, esto me motivo a crear mi propio centro educativo ya que mi vocación es la educación.

3.- ¿Quiénes son sus principales clientes, que características tienen?

Nuestros principales clientes son los padres de familia que en su mayoría son comerciantes con negocio, algunos padres trabajan en empresas.

4.- ¿Cuánto es su precio del servicio?

La matrícula es de S/100.00 y la mensualidad del nivel inicial es de S/130.00 a S/140.00 y del nivel primaria S/150.00 y S/160.00.

5.- ¿Su colegio particular que les diferencia de la competencia?

Nos diferencia porque contamos con talleres de manualidades, danza, ballet, psicomotricidad y minichef.

6.- ¿Que les exige sus clientes quienes son los padres de familia?


Los padres de familia siempre nos exigen mucha seguridad en el colegio, calidad educativa y buen trato.

7.- ¿Con cuántos alumnos cuenta en este año 2019?

Actualmente ya contamos con 200 alumnos, este año he incursionado la estimulación temprana para aquellos padres de familia que laboran y no saben a quién dejar a sus niños pequeños, estamos brindando este nuevo nivel que nos dio buenos resultados.



Anexo N°3. Comprobante de pago de la DREC por concepto código 026



R.U.C. 20332678516
COMPROBANTE DE INGRESO

GOBIERNO REGIONAL DEL CALLAO
DIRECCIÓN REGIONAL DE EDUCACIÓN DEL CALLAO
Calle 12 Mz. H Intersección Aida García de Sotomayor y Félix Pasache
Urb. Confecciones Militares - Bellavista - Callao

Nº 002052

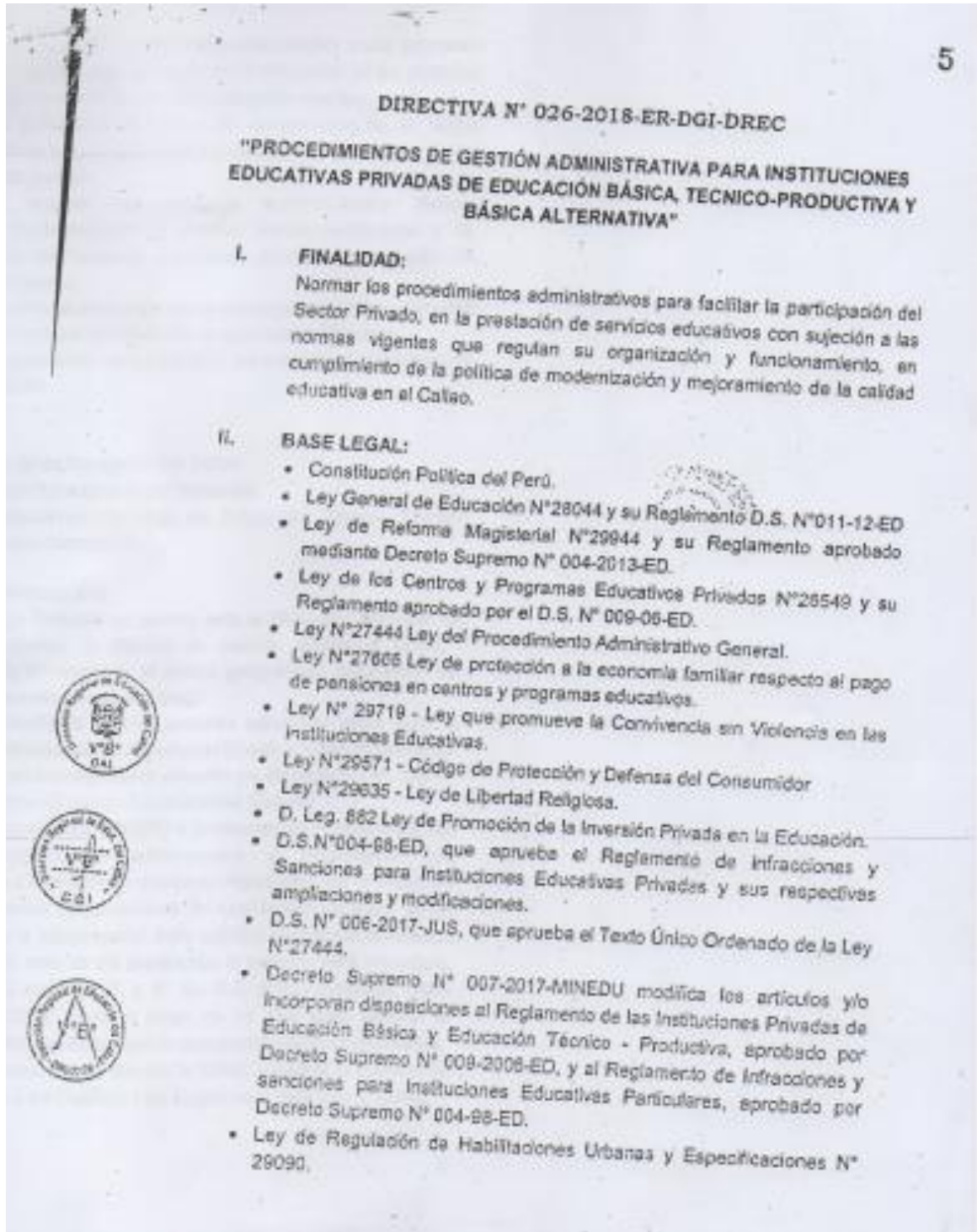
Callao, de del 201.....

APPELLIDO PATERNO	APPELLIDO MATERNO	NOMBRES
ORIHUELA	TITO	MILIT PASADO

LA CANTIDAD DE: _____ SOLES.

CONCEPTO	MONTO
<input type="checkbox"/> FORMULARIO ÚNICO DE TRAMITE (FUT)	
<input type="checkbox"/> VISACIÓN DE ACTAS	
<input type="checkbox"/> VISACIÓN DE ACTAS COMPUTARIZADAS	
<input type="checkbox"/> DECLARACIÓN JURADA	
<input type="checkbox"/> VISACIÓN DE NÓMINAS COMPUTARIZADAS TUPA	
<input type="checkbox"/> VISACIÓN DE ACTAS DE SUBSANACIÓN	
<input type="checkbox"/> TUPA	
<input type="checkbox"/> INFORME ESCALAFONARIO	
<input type="checkbox"/> PASE DE UGEL	
<input type="checkbox"/> CONSTANCIA DE PAGO	
<input type="checkbox"/> UBICACIÓN GEOGRÁFICA	
<input type="checkbox"/> TRANSCRIPCIÓN DE RESOLUCIONES	
<input type="checkbox"/> VISACIÓN DE CERTIFICADOS DE ESTUDIOS	
<input type="checkbox"/> RECTIFICACIÓN DE NOMBRES Y APELLIDOS	
<input type="checkbox"/> CONSTANCIA DE TRABAJO	
<input type="checkbox"/> EXPEDICIÓN DE CERTIFICADO	
<input type="checkbox"/> REGISTRO DE TÍTULO	
<input type="checkbox"/> MANUAL DE REQUISITO	
<input type="checkbox"/> FORMULARIO DE REGISTROS	
<input type="checkbox"/> FINALIZACIÓN DEL AÑO	
<input type="checkbox"/> NÓMINAS DE INICIAL	
<input type="checkbox"/> ACTA DE SUBSANACIÓN	
<input type="checkbox"/> LIBRETA INICIAL	
<input type="checkbox"/> PADRÓN DE C.E.	
<input type="checkbox"/> CAPACITACIÓN	
<input checked="" type="checkbox"/> OTROS <i>Subsanación N° 026</i>	15.00
CANCELADO	TOTAL S/ 15.00

Anexo N°4 Requisitos de la DREC para la creación de un colegio privado



III. OBJETIVOS




- Promover la participación de la inversión Privada en el Sector Educación a través de los procedimientos adecuados, incluso a) del D. L. 852.
- Contribuir al ejercicio del derecho de los estudiantes a una educación de calidad, sin exclusiones, en razón de la diversidad de las personas mediante el cumplimiento de las normas legales vigentes.
- Propiciar una educación de calidad en cumplimiento de su visión, misión y objetivos propuestos mediante la elaboración técnica de los instrumentos de gestión.
- Actualizar y orientar los procesos administrativos llámese organización, funcionamiento y evaluación técnico-pedagógica y de gestión en las instituciones educativas privadas por medio de monitoreo permanente.
- Garantizar que el local propuesto sea exclusivo para servicio educativo respetando los metrajes establecidos en la presente Directiva.
- Celeridad y transparencia en los trámites administrativos por medio de plazos establecidos.

IV. ALCANCES

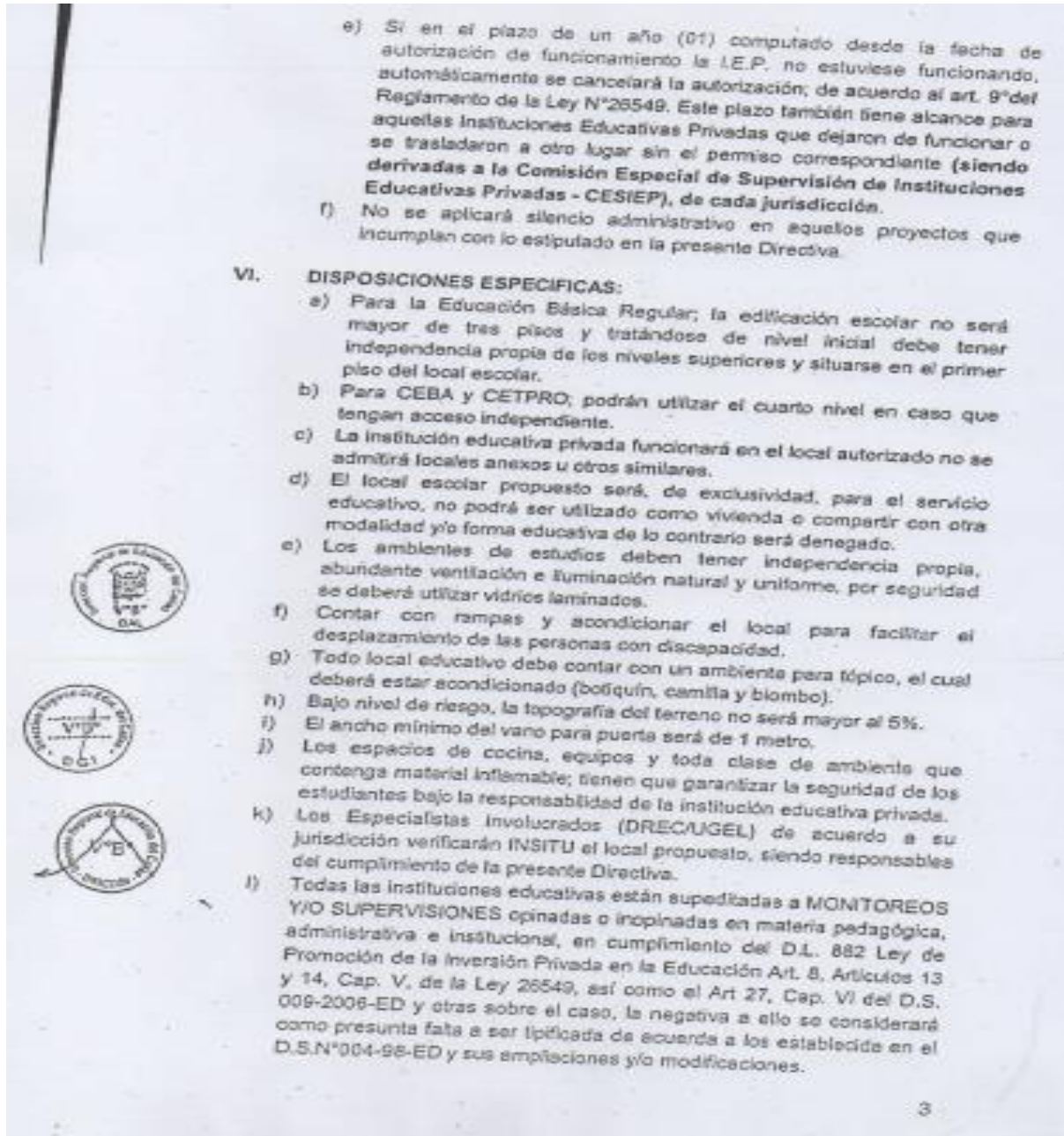
- Dirección Regional de Educación del Callao
- Unidad de Gestión Educativa Local Ventanilla
- Instituciones Educativas Privadas de Educación Básica, Técnico Productiva y Básica Alternativa.

V. DISPOSICIONES GENERALES:

- El usuario deberá formular su pedido ante la Dirección Regional de Educación del Callao, o Unidad de Gestión Educativa Local - Ventanilla (según corresponda el ámbito geográfico), adjuntando los documentos que sustentan su solicitud.
- El Especialista verificará que el proyecto educativo tenga toda la documentación establecida en la presente Directiva, caso contrario por omisión el proyecto educativo será devuelto y/o denegado. Ref. Ley N° 27444 - Ley del Procedimiento Administrativo General.
- Los Especialistas verificarán INSITU a la infraestructura propuesta, así como a la organización administrativa y pedagógica. Las Observaciones y Conclusiones quedarán registradas en la Ficha de Verificación, de existir observaciones se establecerá un plazo de 02 días hábiles para la subsanación, toda solicitud puede ser observada una sola vez y en caso de no superarlas, la petición será denegada, de acuerdo a los Artículos 7° y 8° del D.S. N°009-2006-ED. Cabe señalar, que la DREC tiene el plazo de 15 días para verificar el cumplimiento de los requisitos para la Autorización de funcionamiento.
- Cumplido el proceso de tramitación, la DREC expedirá la Resolución de acuerdo al Art. 3 del Capítulo I del Reglamento de la Ley N°28549.



2





- m) La presentación de la documentación del proyecto educativo NO debe ser anillado, sino en folder; en estricto orden, debidamente foliado y sujetado con fastener. (Esto permitirá anexar documentos, producto de la verificación, según la ubicación del local escolar). El proyecto se presentará adjunto, el número de constancia de pago de la Boleta de Empece por derecho a trámite, hecho a la tesorería de la DREC/UGEL Ventanilla (según la jurisdicción que corresponda) por derecho a trámite abonado por cada concepto (DREC o UGEL).
- n) El servicio educativo en el turno tarde no está admitido en aperturas, ampliaciones de nivel, sino sólo en ampliaciones de secciones y grados por exceso de metas de atención, debidamente justificado (aforo).
- o) Una vez obtenida la Resolución de autorización de apertura, el promotor o el que haga sus veces, solicitará el Código Modular, Código de Local y el Código de Establecimiento en el área de Estadística (DREC/UGEL). Son únicos, Intransferibles e Irrepetibles, y de uso exclusivo de la Institución Educativa.
- p) El Código Modular, Código de Local y el Código de Establecimiento con el D.S. N° 007-2017-MINEDU, prohíbe ceder, transferir o compartir cualquiera de los códigos asignados.

NOTA: La autorización de funcionamiento en base al registro no exime a los centros educativos de la obtención de las Licencias Municipales respectivas, relacionadas, entre otras, con la compatibilidad de uso y condiciones apropiadas de higiene, salubridad y seguridad de los locales. (Art. 6° - Ley 26549).

VII. CRONOGRAMA DE PRESENTACIÓN

PROYECTOS	OCT	NOV.	DIC.	ENE.	FEB.
AUTORIZACIÓN PARA BRINDAR SERVICIOS EDUCATIVOS	X				
REAPERTURA		X			
TRASLADO DE LOCAL (INTERVO)			X		
AMPLIACIÓN DE SERVICIOS EDUCATIVOS Y/O AREA		X	X		
CLAUSURA - RECESO (Temporal o Definitivo)			X	X	X
CAMBIO DE NOMBRE			X		
RECONOCIMIENTO DE DIRECCIÓN/PROMOTORIA	TODO EL AÑO				
TRANSFERENCIA DE PROMOTORIA Y/O RECONOCIMIENTO DE REPRESENTANTE LEGAL Con el compromiso escrito de brindar servicios educativos en el local	TODO EL AÑO				





VIII. ÁREA (MINIMA) DE TERRENO (No de construcción)

NIVELES EDUCATIVOS	
200 m ² a más	INICIAL
400 m ² a más	PRIMARIA
800 m ² a más	SECUNDARIA
600 m ² a más	INICIAL Y PRIMARIA
800 m ² a más	PRIMARIA Y SECUNDARIA
1000 m ² a más	INICIAL - PRIMARIA - SECUNDARIA
INDICE DE OCUPACIÓN	
INICIAL	2.00 m ²
PRIMARIA Y SECUNDARIA	1.50 m ²

CETPRO

- Mínimo 200 m² del área del terreno.
- Las aulas para talleres variará de acuerdo a las especialidades y/u opciones ocupacionales a ofertar, (deberá considerarse también áreas ocupadas)
- Los talleres deberán considerar talleres y/o laboratorio para ciclo medio y avanzado.
- Las dimensiones e índices de metraje mínimo o, las aulas y talleres deben tener las siguientes áreas por estudiante:
- Área por estudiante

1.2 m² a más para aulas considerando mínimo 20 estudiantes.

2.0 m² a más para laboratorios de cómputo, más el metraje del aula taller.

3.0 m² a más para talleres de confección más metraje del aula taller.

4.0 m² a más para talleres con simuladores como mecánica de producción, mecánica automatiz, cocina, construcción ebanistería más el metraje del aula taller.

La cantidad de máquinas, equipos, herramientas y repuestos a utilizar está determinada por la demanda del proyecto educativo (metas) y ésta debe ser de una máquina o equipo por estudiante.

EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA

Modalidad: Presencial, Semipresencial y a Distancia (virtual)

Ciclo Inicial (1°, 2°) - Ciclo Intermedio (3°, 4° y 5°): 160 m² (Forma de Atención Presencial)

Ciclo Avanzado (1°, 2°, 3° y 4°)

- El local será de uso exclusivo para su funcionamiento en turno mañana, tarde






y noche.

El CEBA, con la forma de semi presencial y a distancia debe presentar sus módulos auto aprendizaje, junto con los demás expedientes, así como la Guía de Auto aprendizaje y debe contar con un ambiente exclusivo provisto con equipos de cómputo y profesional calificado en educación a distancia.
Se podrá utilizar los niveles 2°, 3° y 4°

IX. PROYECTO DE AUTORIZACION PARA BRINDAR SERVICIOS EDUCATIVOS DEBE CONTENER:

- Formulario Único de Trámite (FUT) correctamente llenado.
- Análisis económico y financiero firmado por un CPC. (financiamiento del proyecto educativo esto garantizará su sostenibilidad)
- Proyecto Educativo Institucional (PEI) enmarcado en el Proyecto Educativo Nacional, Regional y Local y Proyecto Curricular Institucional (PCI) formulado en el marco del Diseño Curricular Nacional Actual y del Reglamento Interno, su presentación será en CD-R, en PDF.
- Plan de Gestión de Riesgo (Plan de contingencia). (CD)
- Plano de ubicación a escala 1/500, especificando la zonificación, localización, ubicación, cuadro de áreas firmado y sellado en original por Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado y habilitado
- Plano de distribución del local, a escala de 1/50 debidamente acotado y con la nomenclatura de acuerdo a los ambientes propuestos para el servicio educativo firmados y sellados en original por Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado y habilitado.
- Certificado de Seguridad de Obra actualizado, sellado y firmado en original por Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado, y habilitado (ver anexo)
- Memoria descriptiva e informe de idoneidad de las instalaciones, sellado y firmado en original por Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado y habilitado. Cabe señalar que según Artículo 18°, de la Ley N° 29571, "Se entiende por idoneidad la correspondencia entre lo que un consumidor espera y lo que efectivamente recibe, en función a lo que se le hubiera ofrecido, la publicidad e información transmitida, las condiciones...".
- Certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios, en original, emitida por la Municipalidad del distrito. (cuando se trate de zona urbana) Ley N°29090.
- Certificado de compatibilidad de uso, en original, otorgado por la Municipalidad del distrito.
- Copia Literal de Dominio del predio (cuando el local es propio) o contrato de arrendamiento notarial, por un tiempo mínimo de cinco (5) años, debiendo garantizar inicio y término del año académico.



6



- l) Inventario de equipos y bienes, mobiliario escolar, material educativo entre otros para iniciar sus actividades.
- m) TERNA DE NOMBRES, adjuntar hoja de vida, no debe duplicarse con las ya existentes en su ámbito jurisdiccional DREC o UGEL, tomar en cuenta lo dispuesto en el Art. 23° y 24° del D.S. N° 009-06-ED - Reglamento de la Ley N°26549.
- n) Boleta de Empece por derecho de trámite.

PARA CENTROS DE EDUCACIÓN TÉCNICO PRODUCTIVA (CETPRO)

El local escolar propuesto será de exclusividad para el servicio educativo

Además de los requisitos antes mencionados:

- a) Estudio de factibilidad de la demanda laboral, tomar en cuenta el área de influencia del proyecto, ya sea que se trate de zona urbana, rural o mixta, indicando la población total por grupos de edad.
- b) Programación de acuerdo al Diseño Curricular: Módulos Ocupacionales y/o Especialidades: Unidad de competencia, módulo, duración, capacidades, criterios de evaluación debe estar articulado al Diseño Curricular.
- c) Organización del Módulo: Capacidades Específicas, Capacidades Complementarias, Práctica Pre profesional.
- d) Inventario físico de equipos y bienes, mobiliario escolar y material educativo de acuerdo a la naturaleza y características de la especialidad u opción ocupacional a ofertar.
- e) Nombre o razón social e identificación del propietario o promotor, incluyendo el número de su Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- f) Certificado de Defensa Civil.
- g) Las especialidades u opciones ocupacionales deben ser autorizadas según normas legales vigentes.

NOTA:

La Dirección Regional de Educación del Callao o Unidad de Gestión Educativa Local Ventanilla, para la autorización de los nuevos módulos y/o especialidades tomará en cuenta la disponibilidad de infraestructura y equipamiento que tenga el CETPRO y el número de estudiantes a atender, lo que estará explícito en la resolución de autorización.





X. DOCUMENTOS DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD PROMOTORA (Proyecto de Autorización I.E.P. y CETPRO)

Persona Natural

- a) Carné de extranjería (en caso de ser extranjeros).
- b) Certificado judicial de antecedentes penales en original.
- c) Certificado de salud mental expedido por un área de salud estatal en original (actualizado).
- d) Registro Único de Contribuyente (R.U.C) del propietario.
- e) Declaración Jurada (Ver Anexo)

Persona Jurídica


Además de los documentos que anteceden.

- a) Copia del Testimonio de Constitución de la Persona Jurídica. (Documento Fedateado)
- b) Certificado de Vigencia Poder.
- c) Registro Único de Contribuyente (R.U.C)

XI DOCUMENTOS DEL DIRECTOR (Proyecto de Autorización I.E.P. y CETPRO)

- a) Carné de extranjería (en caso de ser extranjero). ✓
- b) Copia fedateada de la Colegiatura. ✓
- c) Perfil Psicológico, expedido por un área de salud estatal en original (actualizado). ✓
- d) Certificado judicial de antecedentes penales en original. ✓
- e) Declaración Jurada (Ver Anexo).
- f) Copia Legalizada del Contrato de trabajo. ✓
- g) Para EBR copia del título profesional universitario o pedagógico.
- h) Experiencia mínima acreditada: Cinco (05) años después de la obtención del título.
- i) Para CETPRO copia del título profesional pedagógico en educación técnica, registrado y autenticado en la entidad que lo expidió o Título Pedagógico, registrado en la SUNEDU y estudios complementarios de postgrado o especialización en gestión o administración o acreditación educativa.
- j) Documento que acredite experiencia laboral por cinco (05) años como docente y/o en Gestión de Educación Técnico Productiva o Educación Ocupacional. (Aplica para los casos de CETPRO)
- k) Para CEBA, en adición a lo requerido, debe tener experiencia en Educación Básica Alternativa o Alfabetización, tener capacitación especializada en Educación Básica Alternativa y/o en Andragogía.
- l) En los casos de los literales g), i) y k): Copia del título profesional universitario o pedagógico, registrado en SUNEDU de acuerdo a la modalidad solicitada.
- m) Boleta de Empece por Derecho de Trámite. (Aplica solo para los casos de cambio o ratificación de Director)

XII INSTITUCIONES EDUCATIVAS CONSTITUIDAS



8

12.1 TRANSFERENCIA DE PROMOTORIA-RECONOCIMIENTO DE REPRESENTANTE LEGAL (I.E.P. en Funcionamiento) (Art. 19°- Cap. 111 del D.S. N° 009-2006-ED)

Persona Natural

- a) Formulario Único de Trámite (FUT) correctamente llenado (promotor) (Art. 3°, Cap. I Ley 26549). *alcabde*
- b) Constancia de funcionamiento de la institución educativa. *DREC alcabde*
- c) Copia fedateada de Resolución del promotor saliente. ✓
- d) Carné de extranjería del promotor(a) (en caso de ser extranjero). *DUI*
- e) Copia Legalizada del Contrato de Transferencia de Promotoría, (no es requisito para el reconocimiento del nuevo representante legal). ✓
- f) Certificado judicial de antecedentes penales (original). ✓
- g) Copia fedateada de las Resoluciones obtenidas (Creación -Ampliaciones -Trasfado). ✓
- h) Certificado de Salud Mental expedido por un área de salud estatal (original). ✓
- i) Boleta de Empece por derecho a trámite. ✓
- j) Registro Único de Contribuyente (RUC) de la I.E.P. ✓
- k) Compromiso escrito de asumir la responsabilidad administrativa y funcional de la Institución Educativa. (Ver Anexo). ✓

Persona Jurídica

Además de los documentos que anteceden:

- a) Certificado Literal de la Partida de Constitución de la Persona Jurídica o Copia del Testimonio de Constitución de la Persona Jurídica. (Documento Fedateado).
- b) Certificado de Vigencia Poder.

12.2. RECONOCIMIENTO DE DIRECTOR(A)

Considerando la base legal de las instituciones educativas privadas, el Director(a) está sujeto al régimen laboral de la actividad privada y no está sujeto a temporalidad por ser experiencia del promotor, siempre que reúna los requisitos establecidos en la Ley General de Educación N°28044, su Reglamento aprobado por D.S. N°011-2012-ED, y lo establecido en el capítulo XI de la presente directiva, no establece plazo fijo salvo que el promotor solicite su cambio, para lo cual debe tomar en cuenta la documentación requerida en el numeral XI de la presente Directiva.

12.3 AMPLIACIÓN DE SERVICIOS EDUCATIVOS

- a) Formulario Único de Trámite (FUT) correctamente llenado (por el promotor de la I.E.P.) según (Art. 3, Cap. Ley 26549)
- b) El Director debe fundamentar la ampliación en conformidad con la Ley de Centros Educativos Privados 26549 y Reglamento D.S. 009-06-ED.
- c) Plano de ubicación a escala 1/500 especificando la zonificación, localización, ubicación, cuadro de áreas, firmados y sellados en original por Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado y habilitado.

9

d) Planos de distribución del local, a escala de 1/50 debidamente acotado y con la nomenclatura de acuerdo a los ambientes propuestos para el servicio educativo firmados y sellados en original por Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado y habilitado.

e) Certificado de compatibilidad de uso (original), otorgado por la Municipalidad del distrito.

f) Certificado de seguridad de obra expedida sellado y firmado en original por el Ingeniero o Arquitecto Colegiado y habilitado.

g) Memoria descriptiva firmada y sellada en original por el Ingeniero o Arquitecto Colegiado y habilitado.

h) Copia Literal de Dominio del predio, cuando el local es propio o contrato de arrendamiento notarial por un tiempo mínimo de cinco (5) años, con promesa de continuidad de contrato y/o promesa de venta (se debe adjuntar la copia literal del predio del amandador), debiendo garantizar inicio y término del año académico. (Ver anexo).

i) Constancia de Posesión de ser el caso.

j) Plan de Gestión de Riesgo (Plan de Contingencia)

k) Inventario físico de equipos y bienes, mobiliario escolar, material educativo.

l) Certificado de Defensa Civil (obligatorio)

m) Proyecto Educativo Institucional (P.E.I.) debe enmarcarse dentro de los Proyectos Educativos Nacional, Regional y Local - Plan Anual de Trabajo (P.A.T.) debe concretizar los objetivos estratégicos de la Institución Educativa o Programa, en actividades y tareas que se realizarán en el año - Proyecto Curricular Institucional (P.C.I.) debe ser formulado en el marco del Diseño Curricular Básico, Reglamento Interno (R.I.) debe establecer pautas, criterios y procedimientos de desempeño y comunicación entre los diferentes miembros de la comunidad educativa. Serán presentados en formato PDF.

n) Metas de atención, área de influencia e índices de crecimiento de la población escolar/estudiantil en los últimos años o grados. Aplica para Educación Básica Regular, Educación Básica Alternativa y Educación Básica Especial.

o) Boleta de Empece por Derecho de Trámite.

12.4 PARA CENTROS DE EDUCACION TECNICO PRODUCTIVA
Además de los documentos requeridos en el CAP. XII:

a) Estudio de factibilidad de la demanda laboral tomar en cuenta el área de influencia del proyecto, ya sea que se trate de zona urbana, rural o mixta, indicando la población total por grupos de edad.

b) Módulos Ocupacionales y/o Especiales: Unidad de competencia, módulo, duración, capacidades, criterios de evaluación.

c) Organización del Módulo: Capacidades Específicas, Capacidades Complementarias, Práctica Pre Profesional.

d) Programación de acuerdo al Diseño Curricular.

OBSERVACION:
En caso de Ampliación del Área Educativa presentará los mismos requisitos.

10

12.5 CAMBIO DE NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA PRIVADA y CETPRO.

- a) Formulario Único de Trámite (FUT), correctamente llenado (por el promotor) Art 3º, Cap. I, Ley 26549.
- b) Copia Simple del acta donde consta la decisión de cambio del nombre de Institución Educativa, en caso de ser persona jurídica.
- c) Tema de nombres, adjuntar hoja de vida y no debe duplicarse con las ya existentes en el ámbito jurisdiccional del Callao, tomar en cuenta lo establecido en el Art. 23º del D.S. N° 009-05-ED que aprueba el Reglamento de la Ley N°26549.
- d) Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la institución solicitante
- e) Fundamentar las causales que determinan el cambio de nombre.
- f) Copia fedatada de las Resoluciones obtenidas (Creación o Autorización de funcionamiento).
- g) Boleta de Empece por derecho de trámite.

12.6 RECESO DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS PRIVADAS

- a) Formulario Único de Trámite (FUT), correctamente llenado (por el promotor) Art3º, Cap., Ley 26549.
- b) Fundamentar las causales que determinan el receso o cierre.
- c) Acta de compromiso garantizando la culminación del año académico en curso.
- d) Copia fedatada de las resoluciones obtenidas, (Creación - Ampliaciones - Traslado, etc.).
- e) Nomina de matrícula.
- f) Actas de Evaluación de aprendizaje de los estudiantes.
- g) Nombre o razón social de identificación del propietario o promotor, incluyendo el número de su Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- h) Boleta de Empece por derecho a trámite.

NOTA:

La Institución Educativa podrá ser recesada, parcial o totalmente, hasta por un periodo de dos años, a solicitud del propietario o promotor, siempre que se garantice la culminación del periodo lectivo en curso.

Al clausurarse definitivamente una Institución Educativa, la documentación pedagógica y administrativa a su cargo, será entregada bajo inventario a la respectiva Unidad de Gestión Educativa Local.

En caso de cierre temporal, no puede exceder de los dos (02) años, al término del cual de no gestionar su funcionamiento se entenderá como receso definitivo con la correspondiente entrega de cargo a la DREC o UGEL, de toda la documentación generada como producto del servicio ofrecido.



12.7 PARA REAPERTURA DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS PRIVADAS

El local propuesto será de exclusividad para el servicio educativo

- a) Formulario Único de Trámite (FUT), correctamente llenado (por el promotor) Art. 3º, Cap. 1, Ley 26548.
- b) Fundamentación de la Reapertura.
- c) Copia fechada de las resoluciones obtenidas, (Creación - Ampliaciones - Traslado, etc.).
- d) RUC de la Institución solicitante.
- e) Proyecto Educativo Institucional PEI, Reglamento Interno (RI) y Proyecto Curricular del Centro (PCC), debidamente actualizado en el marco del Diseño Curricular Nacional de Básica Regular o Diseño curricular Básico Nacional de Básica Alternativa y su proceso de diversificación actualizado.
- f) Boleta de Empece por derecho de trámite.
- g) El Director (a) deberá presentar los siguientes documentos: Perfil Psicológico, expedido por un área de salud estatal en original (actualizado), certificado judicial de antecedentes penales, contrato de trabajo legalizado.
- h) Boleta de Empece por derecho de trámite.

12.8 TRASLADO DE LOCAL EDUCATIVO AUTORIZACIÓN O USO DE NUEVO LOCAL

(Traslado Interno jurisdicción del Callao, respetando las áreas de la presente Directiva, en el nivel solicitado).

- a) FUT, correctamente llenado.
- b) Fundamentación del Traslado. (En caso de ser persona jurídica, debe presentar copia legalizada del acto donde conste la decisión de cambio o traslado del local o uso de nuevo local)
- c) Copia fechada de las resoluciones obtenidas (Creación - Ampliaciones - Traslado, etc.).
- d) Planos de distribución del local, a escala de 1/50 debidamente acotado y con la nomenclatura de acuerdo a los ambientes propuestos para el servicio educativo firmados y sellados en original por Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado y habilitado. Conformidad de Obra expedido por la Municipalidad.
- e) Certificado de compatibilidad de uso (Original), otorgado por la Municipalidad del distrito.
- f) Certificado de seguridad de obra expedida por la municipalidad.
- g) Copia Literal de Dominio predio, cuando el local es propio o contrato de arrendamiento notarial por un tiempo mínimo de cinco (5) años, debiendo garantizar inicio y término del año académico.
- h) Constancia de Posesión de ser el caso.
- i) Plan de Gestión de Riesgo (Plan de Contingencia).
- j) Inventario físico de equipos y bienes, mobiliario escolar, material educativo.
- k) Certificado de Seguridad en Defensa Civil vigente.
- l) Copia Simple del RUC del propietario del Instituto o Escuela.
- m) Boleta de Empece por derecho de trámite.

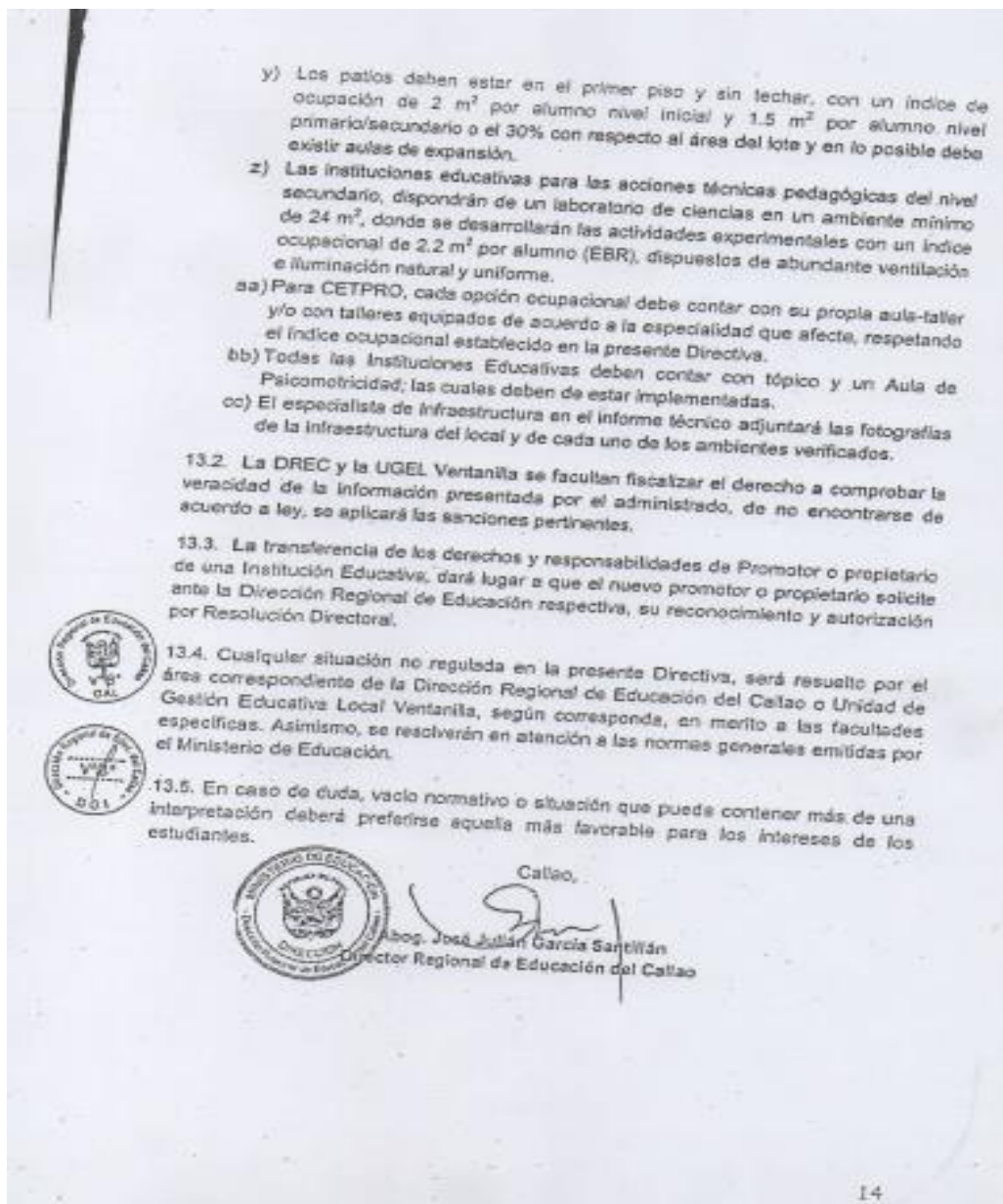




XIII. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS.

13.1 CONDICIONES DE SEGURIDAD EN INFRAESTRUCTURA

- a) La Institución Educativa no podrán funcionar en lugares ajenos al autorizado
- b) La edificación escolar no será mayor de tres (3) pisos para el caso de Educación Básica.
- c) No se admitirá muros y techos de material inflamable.
- d) El acceso al local escolar no será por jirones y avenidas de alta velocidad o tráfico intenso, por medidas de seguridad.
- e) La evacuación de las aulas serán a espacios abiertos y seguros.
- f) Ancho mínimo de la escalera será de 1.50 m para una capacidad mínima de 100 alumnos aumentando 0.20m por cada alumno hasta un máximo de 1.80m y es necesario construir una escalera adicional que permita una evacuación rápida y seguir asimismo éstas tendrán un contrapaso de 0.16m y paso de 0.30m y descanso intermedio aprox. 1.20m por 1.50 m². Deberá contar con pasamanos en ambos lados.
- g) El mobiliario tendrá las dimensiones establecidas en el Reglamento de acuerdo a la antropometría del alumno.
- h) El local propuesto debe ser exclusivo para la Institución Educativa, ubicadas en zonas alejadas de fábricas contaminación y ruidos molestos como basurales, desagües abiertos, aeropuertos, grifos, bares y locales cuyo funcionamiento atente la salud la moral del alumnado.
- i) Las Aulas deben tener abundante ventilación e iluminación natural y uniforme.
- j) Las puertas de las aulas deben ser anchas, abrirse hacia afuera en un ángulo de 180° sin interferir el tránsito en los pasadizos de circulación.
- k) Obligatoriamente el local debe presentar medidas de seguridad, botiquín de primeros auxilios extintor ubicados en un lugar de fácil acceso, señalizaciones de evacuación y otros que sean necesarios en casos de emergencia.
- l) Está prohibida la escalera en caracol.
- m) La circulación deberá ser fluida no debe haber obstáculos en los pasadizos.
- n) La azotea no podrá utilizarse como área recreativa, vivienda y/o deportiva.
- o) Prohibido el uso de cochinas equipos y toda clase de material inflamable que representen peligro.
- p) SSHH. (Módulos), con diferenciación de sexo, un adicional para personal de la institución, de preferencia deben estar ubicados adyacentes a las aulas no se admitirá debajo las escaleras.
- q) Por cada 30 hombres se requiere un inodoro, 1 urinario y lavadero.
- r) Por cada 20 mujeres 1 inodoro y lavadero.
- s) Para el nivel inicial, deben ser sanitarios baby.
- t) Clausurar accesos o ambientes y otros que no sean de uso de los alumnos.
- u) Los tomacorrientes deben estar a una altura de 1.60cm. y tener protectores de seguridad.
- v) Todo local además de las aulas de estudio debe tener como mínimo 1 ambiente administrativo, 1 ambiente de atención al alumno.
- w) Se recomienda el uso de vidrios inastillables, laminados; con certificación.
- x) Los pisos no deben ser pulidos.





ANEXO


MODELO

DECLARACIÓN JURADA PROPIETARIO(a) – Persona Natural

Yo, _____ identificado(a) con DNI _____, con domicilio en _____ para el trámite que inicio;

DECLARO BAJO JURAMENTO:

- ✓ No registrar Antecedentes Policiales.
- ✓ No tener antecedentes de actos dolosos que dañen mi dignidad como persona.
- ✓ Gozar de buena salud física y mental.
- ✓ Asumir la responsabilidad y derechos en la conducción de la Institución Educativa y lograr las metas trazados para el desarrollo de la gestión educativa.
- ✓ Tener pleno conocimiento y cumplir con lo dispuesto en la Legislación establecida para Instituciones educativas privadas.





ANEXO

MODELOS

DECLARACIÓN JURADA DE PROPIETARIO (a)-Persona Jurídica

Por medio de la presente, con
R.U.C N°....., inscrita en la Partida Registral N°
debidamente representada por su Representante Legal
....., identificado(a) con DNI
N°....., para el tramite que inicio.

DECLARO BAJO JURAMENTO



- ✓ No registrar Antecedentes Policiales.
- ✓ No tener antecedentes de actos dolosos que dañen mi dignidad como persona.
- ✓ Gozar de buena salud física y mental.
- ✓ Asumir la responsabilidad y derechos en la conducción de la Institución Educativa y lograr las metas trazadas para el desarrollo de la gestión educativa.
- ✓ Tener pleno conocimiento y cumplir con lo dispuesto en la Legislación establecida para Instituciones Educativas Privadas.

De lo manifestado en la presente DECLARACION, y en aras a la verdad me acojo a las verificaciones posteriores que pudieran realizar las autoridades competentes, en cumplimiento del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444- Ley de Procedimiento Administrativo General Art. 33°.

Fecha,

Gerente General
Firma.



DECLARACIÓN JURADA DIRECTOR(A)

Yo, _____ con D.N.I domiciliado en _____
_____ con título de _____ en la especialidad/o el nivel
_____ inscrito en el CPPe N° ante Ud., me presento y

DECLARO BAJO JURAMENTO

- No registrar Antecedentes Policiales.
- No tener antecedentes dolosos que dañen mi dignidad como persona.
- Gozar de buena salud física y mental.
- Tener pleno conocimiento de las normas y dispositivo legales que rigen para las Instituciones educativas privadas y de las funciones que me competen como Director(a).
- Cumplir con lo dispuesto en los Artículos 28° y 32° del D.S. N° 009-06-ED, Reglamento de la Ley N° 26549.
- Tener disponibilidad del tiempo para permanecer en la Institución Educativa ejerciendo el cargo de Director(a), responsabilizándome del correcto cumplimiento de las labores técnico pedagógico.
- Cumplir con las 40 horas de jornada laboral y con el monitoreo, acompañamiento y asesoramiento a los docentes.



Por la cual en aras de la verdad, firmo la presente DECLARACIÓN, acogiéndome a las verificaciones posteriores que pudieran realizar las autoridades competentes en cumplimiento del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del procedimiento Administrativo General Art. 33°.

Fecha,

Nombres y Apellidos
Firma D.N.I.



ANEXO

CARTA DE COMPROMISO

(PERSONA NATURAL)

(12.1 transferencia de promotoria-reconocimiento de representante legal)
SR. DIRECTOR DE LA DIRECCION REGIONAL DE EDUCACION DEL
CALLAO-DREC.

Presente.-

Yo,identificado(a)
con DNI N°....., domiciliado(a) en
....., manifiesto mi compromiso
de asumir la responsabilidad administrativa y pedagógica de la I.E.P
.....y, de permanecer en el Local
donde el centro educativo fue autorizado, hasta la culminación del año lectivo.



En caso de no dar cumplimiento a este compromiso, me acojo a las
verificaciones posteriores que pudieran realizar las autoridades competentes,
en cumplimiento del Art. 33° del Texto Único Ordenado del Procedimiento
Administrativo General- Ley 27444.



Callao, dedel 20....

Firma.

DNI N°.....



ESTRUCTURA (MEMORIA DESCRIPTIVA)

La estructura de la edificación está conformada por cimiento y sobre cimiento de concreto ciclópeo, columnas vigas y techos de concreto armado y eternit, muros de ladrillo asentados y recubiertos con mezcla de arena y cemento, todos los elementos se aprecian en buen estado de conservación no existiendo fallas ni deterioros que comprometan la estabilidad de la edificación:

INSTALACIONES SANITARIAS:

Las Redes de agua y desagüe son de tubería PVC empotrada, aparatos sanitarios de óptima calidad y en buen estado de funcionamiento, no se ha detectado fugas ni filtraciones.

INSTALACIONES ELECTRICAS (descripción según el caso)

El sistema de cableado está protegido de tubería PVC empotrado tablero principal todo el sistema está en buen estado de conservación y funcionamiento.

De lo manifestado en el presente y en aras a la verdad me acojo a las verificaciones posteriores que pudieran realizar las autoridades competentes, en cumplimiento de la Ley N° 27444 Ley del procedimiento Administrativo General Art. 32° y otros sobre el caso.



Firma y Post firma
D.N.I.

NOTA: Para llevar a cabo la verificación del proyecto educativo y la Infraestructura física del local éste debe encontrarse en buen estado de salubridad e higiene.



Anexo N°5 Formato FUT (Formulario Único de Trámite)

FORMULARIO ÚNICO DE TRÁMITES (FUT)	
RUE N° 8145-2012 ED DISTRIBUCIÓN GRATUITA	
I.- RESUMEN DE SU PEDIDO: <u>SOLICITUD DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN EDUCATIVA PARTICULAR EN LA ZONA DE PACHACUTEC - VENTANILLA</u>	
II.- DEPENDENCIA O AUTORIDAD A QUIEN SE DIRIGE: <u>DIRECCIÓN REGIONAL DE EDUCACIÓN DEL CALLAO</u>	
III.- DATOS DEL SOLICITANTE:	
Persona Natural	
Apellido Paterno:	<u>ORIHUELA</u>
Apellido Materno:	<u>TITO</u>
Nombre:	<u>WILFREDO</u>
Persona Jurídica	
Razón Social:	
Tipo de Documento:	
DNI:	<u>43575388</u>
R.U.C.:	
C.E.:	
IV.- DIRECCIÓN:	
TIPO DE VIA: Avanzada <input type="checkbox"/> Jirón <input type="checkbox"/> Calle <input checked="" type="checkbox"/> Pasaje <input type="checkbox"/> Carretera <input type="checkbox"/> Privilegiada <input type="checkbox"/>	
Nombre de la vía: <u>VENTANILLA ALTA</u>	
N° de Inmueble	
Bloque	
Intero	
Fuz	
Nr	<u>P</u>
Lote	<u>17</u>
Nr.	
Sector	
Tipo de Zona:	
Urbanizable	<input checked="" type="checkbox"/>
Cooperativa	<input type="checkbox"/>
Asociación	<input type="checkbox"/>
Pueblo joven	<input type="checkbox"/>
Residencial	<input type="checkbox"/>
Grupo	<input type="checkbox"/>
Unidad Vecinal	<input type="checkbox"/>
Zona Industrial	<input type="checkbox"/>
Puerto	<input type="checkbox"/>
Conjuntos habitacionales	<input type="checkbox"/>
Depto. Poblado	<input type="checkbox"/>
Otras Reseñ. Espec.	<input type="checkbox"/>
Asentamiento Humano	<input type="checkbox"/>
Casco	<input type="checkbox"/>
Nombre de Zona: <u>VENTANILLA ALTA</u>	
Referencia: <u>ESPALDA DE LA POSTA MÉDICA DE VENTANILLA ALTA</u>	
Departamento:	<u>LIMA</u>
Provincia:	<u>CALLAO</u>
Distrito:	<u>VENTANILLA</u>
Teléfono:	<u>921551967</u>
Autorizo asimismo al/los que al siguiente correo electrónico: <u>wy1fhey2012@hotmail.com</u>	
DECLARO que los datos presentados en el presente formulario los hago con carácter de DECLARACIÓN JURADA	
V.- FUNDAMENTACIÓN DEL PEDIDO:	
<u>EN LA ZONA DE PACHACUTEC - VENTANILLA SE REQUIERE AVANZAR CON LA EDUCACIÓN BÁSICA REGULAR, INICIAL Y PRIMARIA, APORTANDO EN EL DESARROLLO DE LA EDUCACIÓN EN LA ZONA A TRAVÉS DE CREAR UN CENTRO EDUCATIVO PARTICULAR.</u>	
VI.- DOCUMENTOS QUE SE ADJUNTAN:	
<u>COPIA DE RESUMEN DE CONSTITUCIÓN, COPIA DNI, RUC., DECLARACIÓN JURADA DEL DIRECTOR Y PROPIETARIO.</u>	
Ventanilla, 1/2/19	
LUGAR Y FECHA	
Firma del Usuario	
Para consultas sobre su trámite ingrese a www.minedu.gob.pe o llame al 113	
Circulación online su trámite - SINAE	
Código 010500	



Anexo N°6 Formularios de la SUNARP para la reserva de nombre

sunarp
Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

40569627

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE TÍTULO
Debe completarse con letra impresa y mayúscula (Las las instrucciones indicadas al reverso de la hoja)

Señor Registrador Público de la Oficina Registral de _____

1 Marcar con un signo (x) al casillero que corresponda (1)

2 **ORIUELA** Apellido paterno **TITO** Apellido materno **WILFREDO** Nombres (2)

Identificado (a) con: DNI / C.E. / Pasaporte / Otro **43975388**

Correo Electrónico: **wyifher2012@hotmail.com**

Domicilio (A): **Mz. P. lote 17 Ventanilla Alta**

3 Es representación de (linea y caso correspondiente):
Persona Natural: Persona Jurídica: RUC:

4 Solicito la inscripción * (4)
RESERVA DE NOMBRE R.N. DE IEP NIKOLA TESLA DE PACHACUTEC

5 Intervinientes* (5)

6 Documentos que se adjuntan (6):
Naturaleza del Documento: Escritura Pública Parte Judicial Resolución Administrativa Otros (*): **SOLICITUD**

7 Antecedente Registral (7) consignar EL QUE CORRESPONDA:
Partido Electoral: Firma Registral: Partida SANIP:

Torre: Pólice: Alamo (N): No. de Hoja de rodaje: No. de Matrícula (Registro, Supl. Reg., Embargos y Fidejuss):

8 Señalar la cuenta con Antecedente Registral:
No. de Motor: No. de serie (chasis): No. DUA/DAM:

18 de Febrero de 2019

[Firma]
Firma y huella digital del presentante

(*) Si el espacio fuera insuficiente, sírvase anexar la información adicional en hoja bond A4 (original y copia).
Nota: Los reintegros de tributo para subsanar observación o el pago de mayor derecho registral, se admitirán solo hasta el sexto día anterior al vencimiento del asiento de presentación.
Los títulos tachados que deben ser entregados a los presentantes se conservarán durante 36 meses posteriores a la notificación de tacha.



sunarp
Superintendencia Nacional
de los Registros Públicos

Zona Registral N° IX - Sede Lima

**SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE
PERSONA JURIDICA**

SEÑOR REGISTRADOR DE PERSONAS JURIDICAS:

Yo, ORIHUELA TITO, WILFREDO con D.N.I. N° 43575388
ó N° Registro de Colegio de Abogados _____ en mi calidad de
(titular, socio, abogado, notario) SOLO domiciliado en
N2 P. lote 17 VENTANILLA ALTA, distrito de VENTANILLA Provincia de
CALLAO, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

Solicito RESERVA DE NOMBRE DE PERSONAS JURIDICAS para:
CONSTITUCION **MODIFICACION DE ESTATUTO**

DENOMINACION (letra de imprenta) :
→ IEP NIKOLA TESLA DE PACHACUTEC, SAC

ABREVIATURA (Opcional) : →

TIPO SOCIETARIO :

SA	<input type="checkbox"/>	SAC	<input checked="" type="checkbox"/>	ASOCIACION	<input type="checkbox"/>	FUNDACION	<input type="checkbox"/>
SRL	<input type="checkbox"/>	EIRL	<input type="checkbox"/>	COOPERATIVA	<input type="checkbox"/>	OSB	<input type="checkbox"/>

OTROS _____

DOMICILIO DE LA PERSONA JURIDICA (Distrito y Provincia : LIMA)
→

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURIDICA EN CONSTITUCION O NOMBRE DE LA PERSONA JURIDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACION DE ESTATUTOS (letra de imprenta):

ORIHUELA TITO DAVID

ORIHUELA TITO VICKY HARISOL

ORIHUELA TITO LIZ HARTHA

ORIHUELA TITO BERNARDINA

A usted, Señor Registrador, solicito acceder a mi petición por ser de justicia.

Lima, 18 de Febrero del 2019

[Firma]
Firma



Anexo N°7 Modelo de minuta de constitución de una empresa

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA

Señor Notario:

Sírvase extender en su Registro de Escrituras Públicas una de CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA que se denominará IEP NIKOLA TESLA S.A.C., con domicilio en PROYECTO PILOTO NUEVO PACHACUTEC MZ. W3 LOTE 11 GRUPO RESIDENCIAL E6, SECTOR E, DISTRITO DE VENTANILLA, PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO Y DEPARTAMENTO DE LIMA, que otorgan los señores Wilfredo Orihuela Tito , con D.N.I. N° 43575388, domiciliado en Mz. P lote 17 de la ciudad de Ventanilla Alta , de estado civil soltero y David Orihuela Tito , con D.N.I. N° 42175611, domiciliado en Mz. P lote 17 de la ciudad de Ventanilla Alta , de estado civil casado y en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO. - Nosotros los socios convenimos en otorgar la presente Escritura Pública de Constitución de Sociedad Anónima Cerrada, que se regulará por la Ley General de Sociedades y se registrá por su estatuto.

SEGUNDO. - El capital social de la empresa está constituido por el aporte en efectivo que hacen los socios Wilfredo Orihuela Tito, con D.N.I. N° 43575388, con la suma de S/90,000.00 (Noventa mil nuevos soles), David Orihuela Tito , con D.N.I. N° 42175611, con la suma de S/85,000.00 (Ochenta y cinco nuevos soles) , Vicky Marisol Orihuela Tito , con D.N.I. N° 45690569 , con la suma de S/ 85,000.00(Ochenta y cinco mil nuevos soles

) ,Liz Martha Orihuela Tito , con D.N.I.46762925,con la suma de S/80,514.00. (Ochenta mil, quinientos catorce nuevos soles), y Bernardina Orihuela Tito, con D.N.I. 76343814, con la suma de S/23,158.00(Veinte y tres mil, ciento cincuenta y ocho nuevos soles).

TERCERO. - Por tanto, el capital social de la empresa es de S/363,672.00 (Trescientos sesenta y tres mil con seiscientos setenta y dos nuevos soles), representado por 363,672 acciones, todas suscritas y pagadas en efectivo por los señores accionistas, las que se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

Wilfredo Orihuela Tito	90,000 acciones
David Orihuela Tito	85,000 acciones
Vicky Marisol Orihuela Tito	85,000 acciones
Liz Martha Orihuela Tito	80,514 acciones
Bernardina Orihuela Tito	23,158 acciones

CUARTO. - Se nombra Gerente General Wilfredo Orihuela Tito, con D.N.I. 43575388 quien asumirá sus funciones conforme al Estatuto a partir del otorgamiento de la correspondiente Escritura Pública. Esta sociedad anónima cerrada de acuerdo con lo previsto en el artículo 247º. de la Ley General de sociedades decide no contar con Directorio, recayendo todas las funciones que le corresponderían a este órgano en la Gerencia.

ESTATUTO DE LA SOCIEDAD

TÍTULO I

DE LA DENOMINACIÓN, OBJETO, DURACIÓN Y DOMICILIO

Artículo 1°.- Bajo la denominación de IEP NIKOLA TESLA DE PACHACUTEC S.A.C., se constituye una Sociedad Anónima Cerrada, cuyas acciones tienen un valor nominal de S/1.00 cada una que se rige por la Ley General de Sociedades.

Artículo 2°.- La empresa tiene por objeto dedicarse a las siguientes actividades:

1. Servicio de enseñanza educativa de nivel inicial y primaria.
2. Participación en actividades artísticas y lúdicas
3. Demás actividades afines y conexas que tengan relación con las actividades descritas en los párrafos anteriores.

Estas actividades serán explotadas o ejercidas en cualquier de sus formas y en diversos lugares del territorio nacional. La empresa puede dedicarse a cualquier actividad permitida por las leyes que tenga relación con el objeto social, y está capacitada para celebrar todos los contratos pertinentes con arreglo a ley.

Artículo 3°.- La sociedad es de duración indefinida e inicia sus actividades a partir de la fecha de inscripción de su Escritura Pública en el Registro de las Personas Jurídicas.

Artículo 4°.- La empresa estará domiciliada en PROYECTO PILOTO NUEVO PACHACUTEC MZ. W3 LOTE 11 GRUPO RESIDENCIAL E6, SECTOR E, DISTRITO DE VENTANILLA, PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO Y DEPARTAMENTO DE LIMA, pudiendo crear sucursales en cualquier lugar de la república y del extranjero conforme a ley.

TÍTULO II

DEL CAPITAL SOCIAL Y DE LAS ACCIONES



Artículo 5°.- El capital social es de S/ 363,672.00 (Trescientos sesenta y tres con seiscientos setenta y dos nuevos soles), totalmente suscrito y pagado, representado por 363,672 acciones nominativas de S/1.00.

Wilfredo Orihuela Tito	90,000 acciones
David Orihuela Tito	85,000 acciones
Vicky Marisol Orihuela Tito	85,000 acciones
Liz Martha Orihuela Tito	80,514 acciones
Bernardina Orihuela Tito	23,158 acciones
TOTAL	363,672 acciones

Artículo 6°.- Las acciones serán nominativas e indivisibles.

Artículo 7°.- La responsabilidad de cada accionista se halla limitada al monto del aporte que le corresponde de acuerdo con el valor nominal de las acciones que posea.

Artículo 8°.- Al régimen de las acciones le son aplicables todas las disposiciones establecidas en el Libro Segundo, Sección Tercera de la Ley General de Sociedades, titulada "Acciones" y todos los demás dispositivos legales que le sean aplicables.

Artículo 9°.- Todo tenedor de acciones, por el hecho de poseerlas, queda sometido a los Estatutos de la sociedad, y a los acuerdos de la Junta General de Accionistas.

TÍTULO III



DE LOS ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD

CAPÍTULO I

DE LA JUNTA GENERAL

Artículo 10°.- La Junta General está compuesta por todos los accionistas y representa la universalidad de los mismos. Es la suprema autoridad de la empresa y sus decisiones adoptadas de acuerdo con los requisitos establecidos en este estatuto, son obligatorios para todos los accionistas, aún para aquellos que hubiesen votado en contra o estuviesen ausentes, sin perjuicio de los derechos de impugnación y/o separación que la ley concede a los accionistas, en los casos previstos por ella. Por el simple hecho de ser accionista, se presume que tal persona conoce todas las disposiciones de este estatuto.

Artículo 11°.- Se celebrará la Junta Obligatoria Anual, dentro de los primeros tres meses posteriores al cierre del ejercicio contable. Se convocará a la Junta General en cualquier momento cuando el interés de la sociedad así lo requiera.

Artículo 12°.- Es competencia de la Junta Obligatoria Anual:

- Pronunciarse sobre la gestión social y los resultados económicos del ejercicio anterior expresados en los Estados Financieros del ejercicio anterior.
- Acordar la distribución de dividendos provisionales a los accionistas por la suma que a su criterio no exceda de una parte prudente de las utilidades que corresponderá distribuir al final del ejercicio económico.
- Resolver sobre la aplicación de las utilidades, si las hubiere.
- Designar cuando lo juzgue conveniente revisores o auditores externos.
- Tratar cualquier otro punto que se hubiese comunicado en la convocatoria.

Artículo 13°.- Es competencia de la Junta General:

- Modificar el estatuto social.
- Interpretar el estatuto social.
- Aumentar o reducir el capital social.

Emitir obligaciones.

- Acordar la transformación, fusión, escisión, reorganización, y disolución de la sociedad, así como resolver sobre su liquidación.
- Disponer investigaciones y auditorías especiales.
- Otorgar, modificar, ampliar, revocar los poderes generales y especiales.
- Enajenar a título oneroso bienes muebles e inmuebles de la sociedad.
- Solicitar y obtener mediante contratos de mutuo, sobregiros, adelantos en cuenta corriente o en cualquier otra forma permitida por la ley, otorgando garantía hipotecaria, prendaria, aval, fianza o cualquier otra garantía permitida por las leyes, requiriendo para tal efecto del concurso del Gerente General y/o del Gerente Administrador.
- Hipotecar, permutar, preñar, anticresar, vender, comprar, prometer y ofrecer en venta valores y en general toda clase de bienes muebles e inmuebles de la sociedad.
- Resolver en los casos en los que la ley o el estatuto disponga su intervención y en cualquier otro que requiera el interés social.

Artículo 14°.- La Junta General debe ser convocada mediante aviso que contendrá la indicación del día, la hora, el lugar de la reunión y la agenda a tratar. El aviso debe publicarse con anterioridad no menor a diez días si se tratara de la Junta General Obligatoria Anual, y de tres días si se tratara de la Junta General Especial. Podrá incluirse

en el aviso, que, de no reunirse en primera convocatoria, se reunirá la junta en segunda convocatoria, se reunirá la junta en segunda convocatoria. La segunda reunión deberá celebrarse en no menos de tres días y no más de diez días después de la primera.

Artículo 15°.- Para la celebración de la Junta General especial y obligatoria anual en su caso, y cuando se trate de aumento o disminución del capital social, emisión de obligaciones, transformación, fusión, escisión, reorganización o disolución de la sociedad y, en general, de cualquier modificación del estatuto, se requiere en primera convocatoria, cuando menos, la concurrencia de dos tercios de las acciones suscritas con derecho a voto. En segunda convocatoria, bastará que concurren accionistas que representen las tres quintas partes de las acciones suscritas con derecho a voto. Para la validez de los acuerdos se requiere, en ambos casos, el voto favorable de accionistas que representen la mayoría absoluta de las acciones suscritas con derecho a voto.

Artículo 16°.- La sesión de Junta General y los acuerdos adoptados en ella, deben constar en un libro debidamente legalizado.

Las actas deben redactarse de acuerdo con los requisitos establecidos al respecto en el Arts. 134° y 135° de la Ley General de Sociedades.

Artículo 17°.- Podrán ser impugnados los acuerdos de la Junta General que sean contrarios a la ley, se opongan al estatuto o lesionen en beneficio de uno o varios accionistas, los intereses de la sociedad.

Es competente el Juez del domicilio de la sociedad o el Tribunal Arbitral de la Cámara de Comercio y Producción existente en el lugar de la sede social.



Artículo 18°.- El procedimiento de impugnación se hará de acuerdo con el trámite del proceso abreviado contenidas en el Título II del Código Procesal Civil, Arts. 486° al 545° del indicado cuerpo legal.

CAPITULO II

DEL RÉGIMEN DE LA GERENCIA

Artículo 19°.- La sociedad podrá tener uno o más gerentes nombrados por la Junta General de Accionistas.

Artículo 20°.- La duración del cargo de Gerente es indefinido, salvo que se haga el nombramiento por un plazo determinado. sin embargo, puede ser revocado en cualquier momento por la Junta General de accionistas. El cargo no es delegable.

Artículo 21°.- El Gerente está ampliamente facultado para organizar el régimen interno de la sociedad, usar el sello de la misma, recibir y emitir correspondencia oficial de la sociedad, gozando de todos los poderes generales y especiales que se requieren para una mejor administración, excepto aquellos actos y contratos cuya resolución ha sido expresamente reservada a las Juntas Generales.

Artículo 22°.- El Gerente tendrá a su cargo la dirección y administración de los bienes y negocios de la sociedad, siendo sus principales atribuciones las siguientes:

- a) Dirigir y administrar la sociedad. Dirigir las operaciones comerciales y administrativas de la sociedad.
- b) Ejercer la representación legal de la sociedad. Por tanto, podrá representar a la sociedad ante las autoridades políticas, administrativas, municipales, policiales, judiciales, Ministerio Público etc., en juicio o fuera de él, con las facultades de los Arts. 74° y 75°.

del C.P.C., Ley Procesal de Trabajo N° 26636, y demás procesos y procedimientos especiales.

- c) Contratar al personal que sea necesario, para la buena marcha de la sociedad, estableciendo sus condiciones, funciones y remuneraciones.
- d) Cuidar que la contabilidad esté al día, con los libros actualizados y la documentación correspondiente.
- e) Desempeñar todas las funciones que le sean encomendadas de acuerdo a estos estatutos.
- f) Dar cuenta de la marcha y estados de los negocios, así como de la recaudación, inversión, y existencia de fondos que la Junta General de accionistas le pueda solicitar.
- g) Nombrar y separar a los ejecutivos y a otros apoderados, señalándoles sus remuneraciones y funciones.
- h) Obtener préstamos mediante contratos de mutuo, sobregiros, adelantos en cuenta corriente o en cualquier otra forma permitida por la ley, otorgando garantía hipotecaria, prendaria, aval, fianza o cualquier otra garantía permitida por las leyes, que hayan sido debidamente autorizados por la Junta General de Accionistas.
- i) Aperturar, cerrar, transferir cuentas corrientes o de ahorros, en bancos o en otras entidades financieras, en moneda nacional o extranjera.
- j) Girar, endosar, descontar y cobrar cheques contra cuentas de la sociedad que estén provistas de fondos que tengan autorización de sobregiros; depositar, retirar, vender, comprar, valores, aceptar, reaceptar, endosar, descontar, cobrar y protestar letras, vales, pagarés, giros, certificados, conocimientos de embarque, warrants, pólizas y cualquier otra clase de documentos comerciales y civiles.



- k) Solicitar y obtener vales, pagar warrants, cartas fianzas y demás documentos bancarios, comerciales y civiles.
- l) Imponer fondos en los bancos, en cuenta corriente o de ahorro, en depósitos a la vista o a plazo. Depositar valores y otros bienes muebles en custodia.
- m) Cobrar las cantidades que adeuden a la sociedad y exigir la entrega de los bienes muebles e inmuebles que pertenezcan o cuya posesión corresponda la sociedad, utilizando todos los medios y procedimientos que las leyes le otorgan.
- n) Celebrar contratos de locación de servicios con empresas de servicios.
- ñ) Contratar seguros de cualquier clase, visar y endosar las pólizas; alquilar cajas de seguridad y operarlas.
- o) Emitir y suscribir recibos, facturas y cancelaciones.
- p) Convocar a la Junta Obligatoria Anual y de Accionistas en los casos establecidos por ley y por estos estatutos.
- q) Concurrir con voz, pero sin voto a las Juntas Generales, corresponda, si tuviera tal calidad.
- r) Proponer la distribución de dividendos provisionales a los accionistas por la suma que a su criterio no exceda de una parte prudente de las utilidades que correspondería distribuir al final del ejercicio económico.
- s) Formular y presentar, a la Junta General, el balance de cada ejercicio, los estados financieros, y la memoria anual.
- t) Analizar y resolver todos los demás asuntos de interés de la sociedad que de acuerdo con este estatuto no esté reservado a decisión de las Juntas Generales de Accionistas.

- u) Cumplir con todos los demás poderes o facultades que pueda conferirle la Junta General de accionistas.
- v) Participar en licitaciones y concursos públicos de precios y otros, presentar propuestas y firmar todos los documentos y contratos respectivos.

Esta enumeración no es limitativa, es meramente enunciativa. Los actos detallados en los numerales precedentes pueden ser ejercicios a sola firma por el Gerente General o por él y otro funcionario autorizado.

Artículo 23°.- Los gerentes son responsables, en los casos establecidos en el Art. 190° y demás pertinentes de la Ley General de Sociedades.

Artículo 24°.- El Gerente responde ante la sociedad, los accionistas y terceros por los daños y perjuicios que ocasione por incumplimiento de sus obligaciones, abuso de facultades y negligencia grave.

TÍTULO IV

DE LA MODIFICACIÓN DEL PACTO SOCIAL Y DEL ESTATUTO, DEL AUMENTO O DISMINUCIÓN DEL CAPITAL

Artículo 25°.- La modificación del Pacto Social o del Estatuto, así como la disminución o aumento del capital se sujetan a lo previsto en el Libro Segundo, Sección Quinta de la Ley General de Sociedades, en lo que le sea aplicable.

TÍTULO V

DEL BALANCE Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

Artículo 26°.- Al 31 de diciembre de cada año, se practicará el balance, el que será presentado y sometido a aprobación de la Junta General de Accionistas.

Artículo 27°.- Los gerentes, administradores de la sociedad están obligados a formular en el plazo máximo de días, contados a partir del cierre del ejercicio económico contable, el balance con la cuenta de ganancias y pérdidas, las propuesta de distribución de utilidades y la memoria, de los documentos indicados en el párrafo anterior debe resultar con claridad y precisión, la situación patrimonial de la sociedad, las utilidades obtenidas o las pérdidas sufridas y el estado de sus negocios.

Artículo 28°.- Efectuadas previamente las reservas legales respectivas, la Junta General resolverá sobre la distribución de utilidades y su aplicación.

Artículo 29°.- El balance, cuenta de ganancias y de pérdidas y la distribución de utilidades, se aprobarán con la mayoría y el quórum establecidos en los Arts. 125° y 126° de la Ley General de Sociedades, previa información de los accionistas de los documentos respectivos, en la forma indicada en el Art. 224° de la misma Ley General.

Artículo 30°.- Son de aplicación a este título, en cuanto sean pertinentes, las disposiciones establecidas en los Arts. 221°, 222°, 223°, 224°, 225°, 226°, 227°, 228°, 229°, 230°, 231°, 232°, 233°, de la Ley General de Sociedades.

Artículo 31°.- Los accionistas tienen derecho a las utilidades repartibles, en la proporción correspondiente a sus respectivas acciones.

TÍTULO VI

DE LA SEPARACIÓN Y EXCLUSIÓN DE LOS ACCIONISTAS



Artículo 32°.- La exclusión y separación de los accionistas se registrá por las disposiciones de la sociedad anónima, en cuanto le sean aplicables. La exclusión y separación de los accionistas, debe constar en instrumento público e inscribirse en el Registro de Personas Jurídicas.

TÍTULO VII

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD

Artículo 33°.- La sociedad se disolverá y liquidará en los casos que señale la ley, o cuando lo resuelve la Junta General, convocada para tal efecto.

Artículo 34°.- En el curso de la liquidación, los liquidadores mantendrán informados a los accionistas de su desarrollo, convocándoseles a Junta General por lo menos una vez al mes.

Artículo 35°.- En la liquidación de la sociedad se observarán, en cuanto le sean aplicables, la Ley General de Sociedades y demás leyes pertinentes, como por ejemplo el TUO de la Ley de Reestructuración Patrimonial y la Ley General del Sistema Concursal.

Artículo 36°.- En la liquidación de la sociedad se observará las siguientes reglas:

- a) En primer lugar se cancelarán todas las deudas y obligaciones de la sociedad.
- b) El saldo, si lo hubiera, será distribuido a prorrata entre los accionistas, según el número de acciones que posean.
- c) Se designará a la entidad o persona que conservarán los libros. por el término de ley.

Agregue Ud., señor Notario todo lo que estime de ley, y sírvase cursar los respectivos

Partes al Registro de Personas Jurídicas de

Ventanilla, 4 de febrero del 2019



Anexo N°8 Formulario de inscripción de RUC

SUNAT	REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES	00000999
FORMULARIO 2119	SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN AL RUC O COMUNICACIÓN DE AFECTACIÓN DE TRIBUTOS (Incluye Exoneraciones)	USO SUNAT LOTE FOLIO
RUBRO I. INFORMACIÓN GENERAL		
TIPO DE SOLICITUD <small>(Inscripción / Afectación de tributos)</small>	NÚMERO DE RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL
RUBRO II. DATOS GENERALES DEL CONTRIBUYENTE		
TIPO DE CONTRIBUYENTE <small>(Ver Tabla Anexo N° 2)</small>	CÓDIGO	TELÉFONOS
NOMBRE COMERCIAL	N° DE IDENTIFICACION	CÓDIGO DE REGISTRO U. LOCAL <small>(Ver Tabla N° 11)</small>
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL <small>(Ver Tabla Anexo N° 3)</small>	CÓDIGO CIU	CÓDIGO DE REGISTRO U. NACIONAL
ACTIVIDADES ECONÓMICAS SECUNDARIAS <small>(Ver Tabla Anexo N° 3)</small>	CÓDIGO CIU	SIST. DE EMISIÓN DE COMP. DE PAGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 4)</small>
CÓDIGO ELECTRÓNICO	CÓDIGO ELECTRÓNICO	CONTABILIDAD <small>(Ver Tabla Anexo N° 5)</small>
RUBRO III. DOMICILIO FISCAL		
DEPARTAMENTO	PROVINCIA	DISTRITO
CALLE	NÚMERO	DIRECCIÓN DEL DOMICILIO
TIPO <small>(Ver Tabla Anexo N° 6)</small>	CÓDIGO	NOMBRE
Número	Interior	OTRAS REFERENCIAS
Kilómetro	Dpto.	CORRECCIÓN DEL DOMICILIO
Manzana	Lote	CORRECCIÓN DEL DOMICILIO
RUBRO IV. DATOS DE LA PERSONA NATURAL		
DOCUMENTO DE IDENTIDAD <small>(Tabla 7)</small>	FECHA DE NACIMIENTO O FECHA DE MATRIMONIO	SEXO <small>(Tabla 8)</small>
TIPO	NACIONALIDAD <small>(Tabla 9)</small>	FECHA PROCEDENCIA <small>(Tabla 10)</small>
NÚMERO	DÍA	ESTRUCTURA <small>(Tabla 11)</small>
MAY	MES	AÑO
AÑO	DÍA	MES
AÑO	MES	AÑO
AÑO	AÑO	AÑO
RUBRO V. DATOS DE LA EMPRESA		
FECHA DE EMISIÓN SECUNDARIA	PARTICIPACIONAL	TOMO O FOLIO
DÍA	MAY	AÑO
AÑO	AÑO	AÑO
AÑO	AÑO	AÑO
AÑO	AÑO	AÑO
AÑO	AÑO	AÑO
RUBRO VI. TRIBUTOS AFECTOS		
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
CÓDIGO <small>(Ver Tabla Anexo N° 10)</small>	AFECTACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>	EXONERACIÓN <small>(marcar con 'X')</small>
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN		
MARQUE CON 'X', SI AUTORIZA O NO A OTRA PERSONA PARA LA PRESENTACIÓN DE ESTA DECLARACIÓN: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		
DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA AUTORIZADA:	APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMA
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS EXPRESAN LA VERDAD		
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMA
HUELLA DÓCTIL PERSONA AUTORIZADA	APELLIDOS Y NOMBRES	FIRMA
CONSTANCIA DE RECEPCIÓN		
HUELLA DÓCTIL PERSONA AUTORIZADA		


FORMULARIO GRATUITO - LEER INSTRUCCIONES AL DORSO

NO SE ACEPTAN BORRONES NI ENMIENDAS



Anexo N°9 Presupuesto de materiales de construcción

FERRETERÍA KATY
RUC: 10412037001
CEL: 996639490



**ACEROS
AREQUIPA**
Elige Seguridad

DÍA	MES	AÑO
18	02	19

PROFORMA N° 000050

SEÑOR (ES) WILFREDO ORIHUELA TITO

DIRECCIÓN Mz P. lote 17 VENTANILLA ALTA TEL 921551963

CANT.	DESCRIPCIÓN	PUNIT.	TOTAL
1700	fierros de 1/2	928	47,600
400	fierros de 1/4	7	2,800
315	fierros de 3/8	16	5,040
300	Kg alambre N° 16	4	1,200
130	Kg de clavos	4.5	585
100	Kg de alambre N° 8	4	400
2300	balas de concreto	20	46,000
150	metros cúbicos de arena gruesa	42	6,300
80	metros cúbicos de piedra lavada	53	4,240
25	metros cúbicos de piedra de greda	40	1,000
19	millas ladrillos de 18 huecos	500	7,500
40	Tubos de 4"	21	840
30	tubos de 2"	11	230
	Accesorios de agua y desagüe		17,200
30	metros cúbicos de arena fina	33	990
15	balas de pinturas	25	375
2800	Techo ladrillo de techo	2	5,600
	TOTAL S/.		159,000

Este documento control de 91844110493