UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
GERENCIAL APLICADO**

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN
DE NIDOS SATÉLITES Y UN CENTRO EDUCATIVO
INICIAL – JARDÍN Y PRIMARIA**

Participantes:

Carmen Patricia Barrios Arias

Gerardo Olaf Bernabé Carnero Checa

María Julia Garay Sotomayor

Francisco Augusto Vargas Guerrero

**EXECUTIVE MBA
PROMOCIÓN 2000-II**

PARA ALCANZAR

LA EXCELENCIA

EN TIEMPO REAL

UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN GERENCIAL APLICADO

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN
DE NIDOS SATÉLITES Y UN CENTRO EDUCATIVO
INICIAL-JARDÍN Y PRIMARIA**

**CARMEN PATRICIA BARRIOS ARIAS
GERARDO OLAF BERNABE CARNERO-CHECA
MARÍA JULIA GARAY SOTOMAYOR
FRANCISCO AUGUSTO VARGAS GUERERO**

**EXECUTIVE MBA
DÉCIMO SEGUNDA PROMOCIÓN
2000 - II**

**ESCUELA DE
POSTGRADO**
UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA
CREACIÓN DE NIDOS SATÉLITES Y UN
CENTRO EDUCATIVO
INICIAL-JARDÍN Y PRIMARIA**

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo es un estudio enfocado a la formulación y evaluación del Proyecto de la puesta en marcha de un centro educativo particular mixto de los niveles inicial-jardín y primaria, así como la implementación de tres nidos satélites, en un horizonte temporal de 9 años.

Este centro educativo tiene una demanda potencial compuesta por aproximadamente 10,234 niños para el nivel inicial y 38,969 niños para el nivel primario, del nivel socioeconómico B, que residen en las zonas Suroeste y Sureste de Lima Metropolitana, que comprende los distritos de La Molina, San Borja, Santiago de Surco, Miraflores, Barranco, Jesús María, Lince, Magdalena, Pueblo Libre, San Isidro, San Miguel y Surquillo. Este centro educativo inicial primario estará ubicado en la zona de Monterrico Norte en Santiago de Surco. El centro educativo tendrá una participación de mercado de 5.26% en el nivel inicial-jardín y 2.13% para el nivel de primaria, ambos al año 9.

El análisis de la oferta determinó que los líderes en educación escolar de esta zona son los colegios Salcantay, Peruano Británico, Santa Margarita y Magíster, cada uno de ellos brinda un servicio diferenciado y goza de un buen posicionamiento.

La estrategia utilizada para el desarrollo del proyecto es la de integración vertical, que consiste inicialmente en la

implementación de tres nidos satélites para dar sustento operativo y financiero para la creación del colegio, que se llevará a cabo en el cuarto año del proyecto.

La diferenciación del servicio estará basada en la formación y desarrollo integral de los alumnos, priorizando en ellos las habilidades de análisis-crítico, dominio del idioma inglés, aprendizaje continuo con nuevas metodologías de enseñanza e inculcarles principios y valores positivos.

También se determinó que el monto de la pensión será de US\$150.00 para el nivel inicial-jardín y US\$250.00 para el nivel primario y se cobrará una cuota de ingreso de US\$1,500.00 para los niños que inicien el nivel primario.

El estudio técnico nos permitió determinar que la capacidad óptima por salón será de 15 niños por aula para el nivel inicial-jardín y de 30 para el nivel primario, ofreciendo tres aulas por grado para el nivel inicial-jardín y primaria y así como los requerimientos de terreno, infraestructura, mobiliarios y equipos, entre otros para la implementación del proyecto.

La inversión inicial requerida es de US\$ 108,343.00 y será aportado al 100% por los asociados-promotores. En los dos primeros años se requiere invertir para la implementación de los nidos satélites y al tercer año se requiere de una inversión de US\$ 1'233,219.00 para la adquisición del terreno, construcción e implementación de la primera etapa del colegio. Considerando el resultado del flujo de caja, se hace necesario

durante los tres primeros años, recurrir al sistema financiero para obtener un financiamiento de la línea COFIDE a mediano y largo plazo por tramos, a una tasa de interés del 10% efectiva anual. El flujo de caja soporta el cumplimiento del servicio de la deuda de acuerdo a las condiciones financieras establecidas.

El estudio económico arroja un VANE de US\$1'767,036.00 descontado a la tasa WACC de 11.63%, haciéndolo un proyecto viable desde el punto de vista operativo o de gestión. El VAN del Accionista asciende a US\$1'139,080.00 descontado al costo de oportunidad del accionista (asociado) de 18.14%, resultado que hace viable el proyecto.

DEDICATORIA

Libre, y para mí es sagrado, es el derecho de pensar...La educación es fundamental para la felicidad social; es el principio en el que descansan la libertad y el engrandecimiento de los pueblos.

AGRADECIMIENTOS

A nuestras familias, ya que gracias a su comprensión y armonía, pudimos culminar con éxito nuestra maestría.

A Dios, por brindarnos salud y permitirnos conocer buenos y nuevos compañeros a través de nuestros estudios

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	27
CAPÍTULO I.....	29
1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO.....	29
1.1. Nombre de la empresa.....	29
1.2. Naturaleza.....	29
1.3. Ubicación	30
1.4. Unidad ejecutora del proyecto.....	31
1.5. Unidad ejecutora del estudio.....	31
1.6. Problemática.....	31
1.6.1. La educación a nivel mundial.....	32
1.6.2. La crisis educativa.....	34
1.6.3. Datos de crecimiento y analfabetismo de población mundial.....	35
1.6.4. Alumnos matriculados y nivel de deserción de primaria en el mundo.....	37
1.6.5. La educación a nivel regional – América Latina y El Caribe.....	39
1.6.6. La educación a nivel nacional.....	48
1.7. Selección del problema u oportunidad de negocio.....	56
1.8. Estrategia del proyecto.....	58
1.9. Objetivos generales y objetivos específicos del proyecto	59
1.9.1. Objetivo general.....	59
1.9.2. Objetivos institucionales	59
1.9.3. Objetivos de marketing.....	60
1.9.4. Objetivos operacionales.....	61
1.9.5. Objetivos económicos y financieros.....	62
1.10. La justificación del proyecto de investigación.....	63

1.11.	Las limitaciones de la investigación.....	64
CAPÍTULO II.....		66
2. ESTUDIO DE MERCADO		66
2.1.	Análisis del entorno.....	66
2.1.1.	Entorno macroeconómico.....	67
2.1.2.	Entorno tecnológico.....	71
2.1.3.	Entorno financiero	75
2.1.4.	Entorno legal y tributario.....	76
2.1.5.	Aspectos demográficos	77
2.1.6.	Entorno laboral.....	78
2.1.7.	Entorno social.....	81
2.1.8.	Entorno político.....	84
2.2.	Análisis de la demanda.....	86
2.2.1.	Demanda histórica.....	86
2.2.2.	Demanda presente.....	91
2.2.3.	Segmentación del mercado.....	96
2.2.4.	Mercado potencial.....	99
2.2.5.	Mercado disponible.....	100
2.2.6.	Mercado objetivo.....	100
2.2.7.	Demanda futura.....	101
2.3.	Análisis de la oferta.....	104
2.3.1.	Análisis del mercado educativo	105
2.3.2.	Estructura del mercado.....	107
2.3.3.	Ubicación geográfica del mercado de la competencia.....	108
2.3.4.	Oferta histórica.....	108
2.3.5.	Oferta presente.....	112

2.3.6.	Las cinco fuerzas competitivas de M. Porter.	114
2.3.7.	Identificación de la competencia	119
2.3.8.	Análisis descriptivo de la competencia.....	119
2.4.	Análisis de la comercialización.....	125
2.4.1.	Decisiones sobre producto.....	125
2.4.2.	Decisiones sobre precio.....	146
2.4.3.	Decisiones sobre plaza.....	150
2.4.4.	Decisiones de promoción.....	150
CAPÍTULO III		161
3. ESTUDIO TÉCNICO		161
3.1.	Tamaño de las dos unidades estratégicas de negocio	161
3.1.1.	Nidos satélites.....	161
3.1.2.	Centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria .	162
3.1.3.	Criterio de determinación del tamaño máximo de las UEN del proyecto.....	163
3.1.4.	Definición del tamaño para los niveles de inicial-jardín y primaria. Programa de desarrollo y utilización de la capacidad instalada durante el horizonte de evaluación del proyecto	164
3.2.	Proceso.....	170
3.2.1.	Proceso de selección de alumnos.....	170
3.2.2.	Proceso de matrícula.....	171
3.2.3.	Diagrama de flujo de los procesos.....	172
3.3.	Tecnología.....	176
3.3.1.	Identificación de alternativas tecnológicas.....	176
3.3.2.	Selección de tecnología.....	180
3.4.	Terrenos.....	182

3.5.	Equipos y mobiliario necesario.....	186
3.5.1.	Equipos para un nido satélite.....	186
3.5.2.	Equipos para el colegio (nivel primaria)	191
3.6.	Programa de compras.....	193
3.6.1.	Para un nido satélite.....	193
3.6.2.	Para el colegio (nivel primaria).....	197
3.7.	Determinación de la mano de obra.....	197
3.8.	Localización.....	200
3.8.1.	Macro localización.....	200
3.8.2.	Micro localización.....	202
3.8.3.	Ubicación.....	202
CAPÍTULO IV		205
4 ESTUDIO LEGAL		205
4.1.	Forma societaria.....	205
4.2.	Licencias de funcionamiento.....	208
4.3.	Legislación laboral.....	212
4.4.	Legislación tributaria.....	212
4.5.	Otros aspectos legales.....	214
CAPÍTULO V		217
5. Estudio de la organización		217
5.1.	Visión, misión y valores.....	217
5.2.	Organigrama funcional.....	221
5.3.	Funciones y responsabilidades.....	225
5.4.	Selección de personal.....	228
5.5.	Requerimientos de capacitación.....	229
5.6.	Políticas de personal.....	230

5.7.	Diagrama de Gantt.....	231
CAPÍTULO VI.....		232
6. ESTUDIO DE COSTOS, INVERSIONES E INGRESO		232
6.1.	Costos y gastos.....	232
6.1.1.	Egresos desembolsables.....	232
6.1.2.	Egresos no desembolsables.....	235
6.2.	Inversiones.....	237
6.2.1.	Inversiones en activo fijo tangible.....	237
6.2.2.	Inversiones en activos intangibles.....	239
6.2.3	Inversiones en capital de trabajo.....	239
6.3.	Ingresos.....	241
6.3.1.	Ingresos directos.....	241
6.3.2.	Valor de desecho del proyecto	243
6.4.	Financiamiento del proyecto.....	244
6.4.1.	Alternativas de financiamiento con terceros	244
6.4.2.	Cuadro de amortización de la deuda.....	247
6.5.	Estado de resultados.....	249
CAPÍTULO VII.....		251
7. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....		251
7.1.	Premisas del flujo de caja.....	251
7.2.	Flujo de caja operativo.....	252
7.3.	Flujo de fondos.....	253
7.4.	Determinación de la tasa de descuento.....	256
7.5.	Indicadores de rentabilidad.....	258
7.6.	Análisis de sensibilidad.....	259

CAPÍTULO VIII	260
8. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO Y RESULTADOS DEL ESTUDIO - FOCUS GROUP	260
8.1. Generalidades	260
8.1.1. Ficha técnica	260
8.1.2. Resumen	264
8.1.3. Interpretación de los resultados	274
8.2. Evaluación del proyecto.....	288
8.3. Ubicación.....	299
8.4. Evaluación del nombre.....	302
8.5. Precio.....	304
8.6. Evaluación de la infraestructura.....	306
8.7. Servicio ideal.....	308
8.8. Publicidad.....	313
8.9. Mercado potencial.....	315
CONCLUSIONES.....	319
RECOMENDACIONES.....	322

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1:	Alumnos que ingresan al Primer Grado y terminan el Quinto Grado de primaria: 1990 – 1996 (En % y miles)	38
Cuadro 1.2:	Cuadro Indicadores demográficos de América Latina y El Caribe (Año: 1999).....	39
Cuadro 1.3:	Países de América Latina y El Caribe según años de escolaridad obligatoria (Años: 1980 – 2000).	42
Cuadro 1.4:	Inversión anual por alumno (En US\$).....	43

Cuadro	1.5:	Tasas de promoción por período, repetición y deserción: 1990-1998 (En %)	51
Cuadro	1.6:	Porcentaje de profesores con calificaciones y certificaciones requeridas: 1993 y 1998 (En %).	52
Cuadro	1.7:	Número de docentes (En miles y %).	52
Cuadro	1.8:	Evolución del número de centros educativos (Años: 1990 – 2000)	56
Cuadro	2.1:	Población zonal de Lima Metropolitana (Año: 2000)	78
Cuadro	2.2:	Cuadro PEA Urbana (III trimestre 1999 – Perú).	79
Cuadro	2.3:	Número de docentes de colegios particulares de Lima y Callao (Año: 2000).	80
Cuadro	2.4:	Ingreso mensual promedio de hogares limeños (En US\$)	84
Cuadro	2.5:	Perfil de los niveles socioeconómicos en Lima Metropolitana (En US\$).	84
Cuadro	2.6:	Evolución de matrícula en colegios de Lima y Callao (Años: 1996 – 2000)	88
Cuadro	2.7:	Evolución de la demanda a nivel inicial – jardín (Años: 1998 – 2000).	89
Cuadro	2.8:	Evolución de la demanda a nivel primaria (Años: 1998 - 2000).	90
Cuadro	2.9:	Número de alumnos matriculados en centros educativos particulares jardín y primaria en Lima y Callao: 2000 (En miles y %)	94
Cuadro	2.10:	Demanda zona Sureste y Suroeste jardín y primaria en Lima y Callao: 2000 (En miles y %)	96
Cuadro	2.11:	Población zonal del NSE B (Año: 1998).	97

Cuadro	2.12:	Información demográfica socioeconómica de Lima Metropolitana (Año: 2000)	98
Cuadro	2.13:	Demanda potencial (Año: 2000).....	99
Cuadro	2.14:	Determinación de la demanda disponible.....	100
Cuadro	2.15:	Mercado objetivo al año 2011.....	101
Cuadro	2.16:	Demanda futura durante el horizonte de evaluación del centro educativo (Años: 2003 – 2011)	101
Cuadro	2.17:	Evolución de colegios de Lima y Callao en los niveles inicial y primaria (Años: 1996 - 2000)	110
Cuadro	2.18:	Evolución de la oferta nivel jardín (Años: 1998 - 2000).	111
Cuadro	2.19:	Evolución de la oferta nivel primaria (Años: 1998 – 2000).....	112
Cuadro	2.20:	Oferta de colegios particulares en Lima y Callao (Año: 2000).....	113
Cuadro	2.21:	Oferta a nivel distrital en las zonas Sureste y Suroeste de Lima y Callao (Año: 2000)	114
Cuadro	2.22:	Tabla comparativa de la competencia (Niveles/ Alumnos).....	120
Cuadro	2.23:	Cuadro de competencia.....	124
Cuadro	2.24:	Distribución de número de alumnos (Por aula del proyecto).....	129
Cuadro	2.25:	Asignación de docentes para nivel inicial – jardín.....	133
Cuadro	2.26:	Asignación de docentes para nivel primaria	134
Cuadro	2.27:	Horario de clases nivel inicial – jardín.....	134
Cuadro	2.28:	Horario de niños de 3 años.....	135
Cuadro	2.29:	Horario de niños de 4 años.....	136
Cuadro	2.30:	Horario de niños de 5 años.....	137
Cuadro	2.31:	Horario de clases nivel primaria.....	137

Cuadro	2.32:	Listado de cursos y horas para el nivel primaria: Primer Grado y Segundo Grado.....	138
Cuadro	2.32:	Listado de cursos y horas para el nivel primaria: Tercer Grado y Cuarto Grado.....	139
Cuadro	2.32:	Listado de cursos y horas para el nivel primaria: Quinto Grado y Sexto Grado.....	140
Cuadro	2.33:	Horario de clases extracurriculares inicial - jardín.....	141
Cuadro	2.34:	Horario de clases extracurriculares primaria.....	142
Cuadro	2.35:	Horario de clases de verano inicial.....	142
Cuadro	2.36:	Horario de clases de verano primaria.....	144
Cuadro	2.37:	Rol de actividades (Diciembre 2002 – Diciembre 2003)	145
Cuadro	2.38:	Actividades académicas nivel primaria (Año: 2003).....	146
Cuadro	2.39:	Cuadro Precios de los competidores en el nivel inicial (En US\$).....	147
Cuadro	2.40:	Precios de los competidores en el nivel primaria (En US\$).....	147
Cuadro	2.41:	Lista de precios del nivel inicial – jardín (En US\$)	148
Cuadro	2.42:	Mensualidad y cuota de ingreso a cobrar en primaria (En US\$)	149
Cuadro	2.43:	Fase de implementación.....	152
Cuadro	2.44:	Cronograma de actividades – marketing lanzamiento (Años: 2002 – 2003)	158
Cuadro	3.1:	Distribución de aulas por nivel educativo para nidos satélites	162
Cuadro	3.2:	Número de alumnos en los nidos satélites por año.....	166
Cuadro	3.3:	Número de alumnos en el centro educativo por año	168
Cuadro	3.4:	Tamaño del proyecto para el horizonte de evaluación	169

Cuadro	3.5:	Capacidad instalada del complejo educativo	169
Cuadro	3.6:	Determinación del área requerida para nidos	183
Cuadro	3.7:	Determinación del área requerida para el centro educativo inicial - jardín y primaria	184
Cuadro	3.8:	Inmobiliarias que se utilizarán para los nidos y el colegio	185
Cuadro	3.9:	Equipos para la dirección.....	187
Cuadro	3.10:	Equipos para la recepción.....	187
Cuadro	3.11:	Equipos para las aulas.....	187
Cuadro	3.12:	Equipos para el tópico.....	187
Cuadro	3.13:	Equipos para el laboratorio de computación	188
Cuadro	3.14:	Paquetes informáticos para el área administrativa y educativa	188
Cuadro	3.15:	Equipos para el área de mantenimiento y limpieza.....	188
Cuadro	3.16:	Mobiliario para la dirección y recepción	188
Cuadro	3.17:	Mobiliario para las aulas y el laboratorio de computación.	189
Cuadro	3.18:	Mobiliario para el tópico.....	190
Cuadro	3.19:	Mobiliario para el área de juego.....	190
Cuadro	3.20:	Equipos para el desarrollo psicomotriz y físico	190
Cuadro	3.21:	Equipos para oficina.....	191
Cuadro	3.22:	Equipos para las aulas.....	191
Cuadro	3.23:	Equipos para mantenimiento y limpieza.....	191
Cuadro	3.24:	Otros equipos.....	191
Cuadro	3.25:	Mobiliario para las aulas.....	192
Cuadro	3.26:	Mobiliario para el área de administración.....	192
Cuadro	3.27:	Mobiliario para el tópico.....	193

Cuadro	3.28:	Equipos para el laboratorio de computación.....	193
Cuadro	3.29:	Materiales para uso administrativo y docente del nido ...	194
Cuadro	3.30:	Materiales para limpieza y mantenimiento del nido.....	195
Cuadro	3.31:	Materiales didácticos.....	196
Cuadro	3.32:	Materiales para uso administrativo y docente del colegio	197
Cuadro	3.33:	Número de profesores regulares.....	198
Cuadro	3.34:	Número de profesores auxiliares.....	198
Cuadro	3.35:	Número de horas de cursos especializados: Inglés - horas a la semana.....	199
Cuadro	3.36:	Número de horas de cursos especializados: Computación – horas a la semana	199
Cuadro	3.37:	Número de horas de cursos especializados: Arte y Creatividad - horas a la semana.....	199
Cuadro	3.38:	Número de horas de cursos especializados: Educación Física - horas a la semana.....	200
Cuadro	4.1:	Calendario de implementación de los centros educativos	212
Cuadro	5.1:	Cargos y condiciones de contrato del personal	224
Cuadro	5.2:	Funciones y perfil del personal.....	227
Cuadro	6.1:	Costo de mano de obra directa.....	233
Cuadro	6.2:	Gastos de venta (En US\$).....	234
Cuadro	6.3:	Gastos por depreciación (En US\$).....	235
Cuadro	6.4:	Amortización de intangibles (En US\$).....	236
Cuadro	6.5:	Inversiones en activo fijo tangible (En US\$).....	238
Cuadro	6.6:	Inversiones en activo fijo intangible (En US\$).....	239
Cuadro	6.7:	Ingresos anuales de los cuatro primeros años (En US\$)..	243

Cuadro	6.8:	Cronograma del servicio de la deuda (En US\$).....	248
Cuadro	6.9:	Proyección del estado de ganancias y pérdidas	250
Cuadro	7.1:	Cálculo de la tasa de descuento “Ke” (En %).	257
Cuadro	7.2:	Cálculo del “WACC” (En US\$).	258

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico	1.1:	Alumnos que ingresan al Primer Grado y terminan Quinto Grado de primaria: 1990-1996 (En %)	38
Gráfico	1.2:	Matrícula declarada por ubicación: 2000 (En %) .	48
Gráfico	1.3:	Matrícula declarada por nivel de educación: 2000 (En %).	49
Gráfico	1.4:	Matrícula por actividad: 2000 (En %).	50
Gráfico	1.5:	Gasto en educación / PBI (En %).	54
Gráfico	1.6:	Gasto por alumno (Base: soles 1997).	55
Gráfico	2.1:	Producto bruto interno global: 1992 – 2001 (Variación % anual).	68
Gráfico	2.2:	Evolución mensual del PBI (Junio 2000 – Setiembre 2001)	69
Gráfico	2.3:	Inflación anualizada (Enero 1999 – Octubre 2001)	70
Gráfico	2.4:	Evolución de matrícula en colegios particulares de Lima y Callao (Años: 1996-2000)	88
Gráfico	2.5:	Demanda en colegios particulares de Lima y Callao (Año: 2000).	93
Gráfico	2.6:	Demanda en zona Sureste y Suroeste de Lima y Callao: 2000 (En miles).	95
Gráfico	2.7:	Oferta en Lima y Callao (Año: 2000).	105
Gráfico	2.8:	Composición de los centros educativos estatales y privados de Lima y Callao (Año: 2000).	106

Gráfico	2.9:	Colegios particulares de Lima y Callao (Según nivel de estudios).....	107
Gráfico	2.10:	Evolución de colegios particulares de Lima y Callao (Años: 1996 – 2000).....	111
Gráfico	2.11:	Oferta de colegios particulares en la zona de influencia del proyecto (Año: 2000).....	113
Gráfico	2.12:	Insignias del colegio “Little Science & Praxis”.....	126
Gráfico	3.1:	Flujo del proceso de selección.....	173
Gráfico	3.2:	Flujo del proceso de matrícula.....	174
Gráfico	3.3:	Flujo del proceso de matrícula para los cursos de verano.....	175
Gráfico	3.4:	Mapa distrital de Lima Metropolitana.....	201
Gráfico	3.5:	Mapa del distrito de Santiago de Surco.....	203
Gráfico	3.6:	Proyección de la población del distrito de Santiago de Surco (Años: 2000 – 2010).....	204
Gráfico	5.1:	Organigrama funcional de los nidos satélites “Little Science & Praxis”.....	222
Gráfico	5.2:	Organigrama funcional del centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria “Little Science & Praxis”	223
ANEXOS.....			325
Anexo 1:	Investigación de mercado: Análisis cualitativo – Focus Group		326
Anexo 2:	Investigación de mercado: Análisis cuantitativo – Encuesta		327
Anexo 3:	Perú: Evolución de matrícula declarada (Años: 1990 - 2000)		355
Anexo 4:	Perú: Matrícula declarada – Educación escolar de menores (Años: 1996 - 2000).....		356

Anexo 5:	Perú: Evolución de centros educativos (Años: 1990 – 2000).....	357
Anexo 6:	Perú: Evolución de centros educativos (Años: 1996 – 2000).....	358
Anexo 7:	Centros educativos no estatales en las zonas sureste y suroeste de Lima Metropolitana – Niveles inicial-jardín y primaria (Año: 2000).....	359
Anexo 8:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: La Molina).....	360
Anexo 9:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: La Molina).....	361
Anexo 10:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: San Borja).....	362
Anexo 11:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: San Borja).....	363
Anexo 12:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: Santiago de Surco).....	364
Anexo 13:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: Santiago de Surco).....	366
Anexo 14:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: Miraflores).....	368
Anexo 15:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: Miraflores).....	369
Anexo 16:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: San Isidro).....	370
Anexo 17:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: San Isidro).....	371

Anexo 18:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: Jesús María).....	372
Anexo 19:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: Jesús María).....	373
Anexo 20:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: Lince).....	374
Anexo 21:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: Lince).....	375
Anexo 22:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: Barranco).....	376
Anexo 23:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: Barranco).....	377
Anexo 24:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: Magdalena del Mar).....	378
Anexo 25:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: Magdalena del Mar).....	379
Anexo 26:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: Magdalena Vieja).....	380
Anexo 27:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: Magdalena Vieja).....	381
Anexo 28:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: Surquillo).....	382
Anexo 29:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: Surquillo).....	383
Anexo 30:	Centros educativos no estatales de nivel inicial-jardín (Distrito: San Miguel).....	384
Anexo 31:	Centros educativos no estatales de nivel primaria (Distrito: San Miguel).....	385

Anexo 32:	Precios de colegios particulares (Pensión mensual en US\$)..	386
Anexo 33:	Precios de colegios particulares (Pensión mensual en S/.)....	387
Anexo 34:	Propuesta de alquiler y/o venta de inmuebles.....	388
Anexo 35:	Ubicación de los nidos satélites y el centro educativo.....	389
Anexo 36:	Requisitos para obtener certificado de autorización municipal, guía de apertura y registro de centros educativos.....	391
Anexo 37:	Diagrama de Gantt.....	398
Anexo 38:	Resumen de inversión en activo tangible e intangible durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	399
Anexo 39:	Inversión en activo tangible durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	400
Anexo 40:	Inversión en activo intangible durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	401
Anexo 41:	Planilla año 1 (En US\$).....	402
Anexo 42:	Planilla año 2 (En US\$).....	403
Anexo 43:	Planilla año 3 (En US\$).....	404
Anexo 44:	Planilla año 4 (En US\$).....	405
Anexo 45:	Planilla año 5 (En US\$).....	406
Anexo 46:	Planilla año 6 (En US\$).....	407
Anexo 47:	Planilla año 7 (En US\$).....	408
Anexo 48:	Planilla año 8 (En US\$).....	409
Anexo 49:	Planilla año 9 (En US\$).....	410
Anexo 50:	Pago a los auxiliares – Proyección durante el horizonte de evaluación.....	411
Anexo 51:	Planilla de practicantes – Proyección durante el horizonte de evaluación.....	412

Anexo 52:	Gasto de energía eléctrica – Proyección durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	413
Anexo 53:	Servicio de agua - Proyección durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	414
Anexo 54:	Servicio de teléfono – Proyección durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	415
Anexo 55:	Proyección de otros gastos durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	416
Anexo 56:	Proyección de seguros durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	417
Anexo 57:	Proyección de servicios durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	418
Anexo 58:	Proyección de otros ingresos regulares durante el horizonte de evaluación (En US\$)	419
Anexo 59:	Proyección de ingresos de verano durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	420
Anexo 60:	Proyección de pensiones mensuales de alumnos durante el horizonte de evaluación (En US\$)	421
Anexo 61:	Resumen de ingresos para las unidades estratégicas de negocio del proyecto – Ciclo regular (En US\$)	422
Anexo 62:	Evaluación económica – Flujo de caja: Proyección a partir del estado de ganancias y pérdidas del 1/1 al 31/12 durante el horizonte de evaluación (En US\$)	423
Anexo 63:	Evaluación económica – Proyección del flujo de Fondos del 1/1 al 31/12 durante el horizonte de evaluación (En US\$)	424

Anexo 64:	Evaluación económica – Proyección del estado de ganancias y pérdidas del 1/1 al 31/12 durante el horizonte de evaluación (En US\$).....	425
Anexo 65:	Evaluación económica – Cálculo del capital de trabajo por el método de desfase (En US\$)	426
BIBLIOGRAFÍA.....		427
REFEENCIAS ELECTRÓNICAS		431

INTRODUCCIÓN

Vivimos una época de cambios. Hemos pasado del caballo al ferrocarril, del avión a los viajes espaciales. En comunicación, tuvimos el teléfono y la radio, luego la televisión y ahora nos enlazamos vía satélite. Pero nuestra educación sigue lineamientos concebidos en la Edad Media; necesitamos renovarla, transformarla y darle valor agregado.

Consideramos que la nueva forma de hacer educación debe permitir al individuo explorar y descubrir por iniciativa propia, la vida y su entorno, pues el sistema tradicional educativo impide que el alumno pueda desarrollar su propia creatividad e intelectualidad.

Es por ello, que presentamos este Proyecto de Inversión para la Creación de Nidos Satelitales y un Centro Educativo Inicial-Jardín y Primaria, sumamente innovador, pensando en brindar un aporte significativo a la niñez peruana.

Nuestros principales objetivos en este proyecto son: Divulgar los valores, la solidaridad, la tolerancia, el inter culturalismo, la innovación educativa, presentada de manera tal que el educando capte el valor total de la oportunidad de educarse.

Estamos convencidos que el éxito de una nación, depende del nivel cultural y educativo de los ciudadanos, y si no empezamos a fomentar cambios estructurales en los niños y jóvenes, quienes

constituyen el futuro de nuestra Patria, no lograremos alcanzar el liderazgo y el desarrollo que nuestro Perú requiere para salir adelante.

CAPÍTULO I

1. Información general del proyecto

En este capítulo, desarrollaremos las características generales del proyecto, las que se detallan a continuación:

1.1. Nombre de la empresa

El nombre del proyecto principal del Centro Educativo Particular de nivel inicial-jardín y primaria es “SCIENCE & PRAXIS” y el nombre de los nidos satélites, complementarios al proyecto es “LITTLE SCIENCE & PRAXIS”

1.2. Naturaleza

El plan de investigación se enmarca en el sector educativo escolar de menores y tiene como propósito analizar la viabilidad económica y financiera para poner en marcha un centro educativo particular mixto dirigido a niños entre los 03 y 11 años de edad pertenecientes al nivel socioeconómico “B” de la zonas Sureste que comprende los distritos de La Molina, San Borja y Santiago de Surco y la zona Suroeste que comprende a Barranco, Jesús María, Lince, Magdalena, Miraflores, Pueblo Libre, San Isidro, San Miguel y Surquillo de Lima Metropolitana.

Se contará con dos unidades estratégicas de negocio:

a. Nidos satélites

Corresponde al nivel inicial-jardín y estará dirigido a niños de 03 a 05 años de edad.

b. Centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria

Estará dirigido a niños de 04 a 11 años de edad.

1.3. Ubicación

Los nidos satélites se ubicarán en los distritos de San Borja, Miraflores y La Molina, y el centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria en el distrito de Santiago de Surco, según detalle:

a. Nido satélite 1

Calle Hals, cuadra 1 – San Borja, con cercanía a la Av. San Borja Norte, Av. De las Artes y a la Av. Javier Prado Este.

b. Nido satélite 2

Av. Manuel Villarán, cuadra 2 – Miraflores, con cercanía a la Av. General Ernesto Montagne y a la Av. Benavides.

c. Nido satélite 3

Av. Rinconada del Lago, cuadra 1 - La Molina.

d. Centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria

Estará ubicado en el distrito de Santiago de Surco, en la zona de Monterrico Norte, en la urbanización El Derby.

1.4. Unidad ejecutora del proyecto

La asociación civil estará conformada por empresarios del sector curtiembre y del sector agropecuario del país.¹

1.5. Unidad ejecutora del estudio

El estudio será realizado por un grupo de egresados del MBA de la Universidad San Ignacio de Loyola, pertenecientes a la promoción 2000-II, conformado por:

- a. Carmen Patricia Barrios Arias
- b. Gerardo Olaf Bernabé Carnero-Checa
- c. María Julia Garay Sotomayor
- d. Francisco Augusto Vargas Guerrero

1.6. Problemática

Se enfocará la problemática del sector educativo a nivel mundial, regional y nacional, de manera tal, que

¹ Por confidencialidad se mantiene en reserva el nombre de los socios

podamos percibir las coincidencias y diferencias, así como los avances que se están produciendo en materia de calidad educativa.

1.6.1. La educación a nivel mundial

El mejor nivel educativo en la población impulsa al desarrollo de los países, los empresarios estarían atraídos por una fuerza de trabajo bien educada, el desarrollo tecnológico tendría mayores posibilidades y la sinergia producida por recursos humanos bien adiestrados deberá ser el motor del proceso de crecimiento económico para la nación.

Una sociedad con mejores capacidades educativas en su población tendrá mayores oportunidades de impulsar procesos de transformación económica y generación de valor agregado.

La educación a nivel mundial busca desarrollar las aptitudes y destrezas de las personas para pensar de modo creativo, tomar decisiones acertadas, solucionar problemas y usar su imaginación. Así como también, busca que las habilidades personales y sociales le permitan ser responsable, auto valorarse y socializarse.

La educación es la principal fuente de oportunidades de progreso económico y social para las personas. Mayor educación significa mayor productividad, mejores ingresos y mayores capacidades para desenvolverse en sociedades crecientemente complejas, por lo tanto una mejor calidad de vida; la inequidad en el acceso a una educación de calidad resulta ser la principal causa de reproducción de las desigualdades sociales.

Hace ya varias décadas que los estudios y la experiencia internacional han revelado una fuerte asociación entre educación, crecimiento y equidad. Los países que hoy ostentan un crecimiento más rápido y sostenido son aquellos que en el pasado, invirtieron en la educación de sus pueblos. La aceleración del conocimiento, el avance tecnológico, la apertura de los mercados y las comunicaciones han acentuado la importancia que reviste para el desarrollo y la competitividad de un país el contar con recursos humanos calificados y adaptables a los cambiantes requerimientos del sistema económico.

La Educación se sitúa, por tanto, en el núcleo del desarrollo, tanto en el plano individual de las personas, como en el colectivo. Desde la

esfera personal se expande a lo social donde establece una interrelación permanente con la cultura, la economía, la ciudadanía y el medio ambiente de las naciones.

1.6.2. La crisis educativa

La crisis educativa mundial, es en esencia, una crisis de creciente desadaptación entre los sistemas educativos heredados y el mundo rápidamente cambiante de nuestro alrededor.

En la mayoría de países no hay muchas diferencias de género con relación al acceso a la educación básica, pero si se perciben diferencias respecto a la retención en el sistema escolar.

Se identifican tres campos de acción comunes en los países para elevar la calidad, la eficiencia y equidad de la educación:

- a. programas para atender la diversidad y reducir las desigualdades educativas en los sectores con mayores carencias.
- b. programas de mejoramiento en áreas claves como currículo, gestión y formación docente.

- c. programa de evaluación de la calidad y de aprendizaje

1.6.3. Datos de crecimiento y analfabetismo de la población mundial

En los últimos 50 años la población mundial se duplicó y llegó a alcanzar la cifra de 6,050 millones² de habitantes en el año 2000, de los cuales el 80% corresponden a los países en desarrollo. Cabe precisar que Asia representa el 61% de la población mundial, en tanto que América Latina y El Caribe el 8.5%.

La población mundial es relativamente joven, las estadísticas de las Naciones Unidas nos confirman que el mundo entero tiene más de 50% de población joven.

Según estimaciones de la United Nations Population Fund, la población mundial aumentará en 29% al año 2025, siendo el mayor aumento en los que son hoy los países en desarrollo, que representarían el 84% de la población mundial.

Hacia 2050, la población mundial habrá aumentado en un 50%, es decir, alcanzará

² UNICEF. "La revolución en materia de educación". En su: **Estado mundial de la infancia 1999 Educación**. New York: UNICEF, jul., 1997. p.21-78

9,300 millones de habitantes. Los 48 países menos adelantados casi triplicarán su población, desde 688 millones hasta 1,800 millones de personas.

Actualmente la población mundial está aumentando a razón de 1.3%, es decir 77 millones de personas, cada año. Hay seis países que aportan la mitad de este aumento: La India con 21% del aumento total, China, Pakistán, Nigeria, Bangladesh e Indonesia.

Las personas actualmente tienen una expectativa de vida mayor y las tasas de mortalidad se han reducido a la mitad en comparación con las de 1950. Esta menor mortalidad y mayor esperanza de vida también son parte de las causas del acelerado crecimiento de la población en los últimos decenios.

La tasa de crecimiento anual de la población mundial llegó a un máximo de un 2% a principios del decenio de 1960. Desde entonces, dicha tasa se ha ido reduciendo gradualmente, hasta llegar a 1.3%, pero el incesante aumento de la base de población significó que cada año aumentó el número de personas agregadas a la población mundial.

La tasa de analfabetismo en el mundo para la población de 15 años a más es de 20.6% lo que equivale a 876 millones de habitantes. Esta tasa ha ido descendiendo cada año, tal es así que en 1980 su nivel fue del 30.6% y en 1990 de 24.8%. Con respecto a América Latina al 2000 el nivel de analfabetismo fue de 11.7% equivalente a 42 millones de habitantes.³

1.6.4. Alumnos matriculados y nivel de deserción de primaria en el mundo

Con respecto a la educación en el nivel primaria, cabe señalar que los países industrializados presentaron un elevado nivel de promoción, habiendo registrado el 99% de alumnos que culminaron el 5to. Grado para el período 1990-1996.⁴ El panorama que presenta América Latina y El Caribe dista mucho del nivel de los países industrializados, pues el nivel de alumnos que culminaron el 5to. Grado es del 74%, de acuerdo a la fuente de UNESCO, según detalle en el gráfico y cuadro siguiente:

³ UNICEF. “Una visión para el siglo XXI”. En su: **Estado mundial de la infancia 2000 Educación**. New York: UNICEF, jul., 1998. p. 7-117.

⁴ MENESES VILLON, Raúl. “Las demandas sociales de cambio en América latina, nuevas perspectivas del desarrollo y la educación”. En su: **La educación en el umbral del siglo XXI**. Lima: Prosevia, 1998. Cap. 3, p. 97-116.

Gráfico 1.1: Alumnos que ingresan al Primer Grado y terminan Quinto Grado de Primaria: 1990 – 1996
(En %)

Elaboración propia

Cuadro 1.1: Alumnos que ingresan al Primer Grado y terminan Quinto Grado de Primaria: 1990 – 1996
(En % y miles)

	Matrícula neta 1990-1996 Nivel Primaria En miles		Alumnos que ingresan 1º grado y terminan 5º grado (%)	Nivel de deserción (%)
Países	Masc.	Fem.		
Industrializados	98	98	99%	1%
África Sept. y Oriente Medio	88	77	91%	9%
Asia O. Y Pacífico	98	97	90%	10%
América Latina y el Caribe	89	90	74%	26%
África al Sur del Sahara	60	51	67%	33%
Asia Meridional	..	..	59%	41%

Elaboración propia

1.6.5. La educación a nivel regional – América

Latina y El Caribe

La población de América Latina y El Caribe al cierre del año 2000 registró la cifra de 519 millones de habitantes, que representa el 8.5% de la población mundial y se proyecta un crecimiento anual de 7 millones de habitantes, que alcanzará un total de 696 millones al año 2025.⁵

América Latina representa el 92.6% de la región y el 38% de su población está conformada por menores de 18 años, de acuerdo a los indicadores demográficos presentados por la UNICEF para 1999.

Cuadro 1.2: Indicadores demográficos de América Latina y El Caribe (Año: 1999)

Países	Población En miles	Menores de 18 años	
		En miles	%
Brasil	167.988	59.861	36%
México	97.365	38.823	40%
Colombia	41.564	16.235	39%
Argentina	36.577	12.199	33%
Perú	25.230	10.174	40%
Venezuela	23.706	9.660	41%
Chile	15.019	5.082	34%
Ecuador	12.411	5.063	41%
Guatemala	11.090	5.650	51%

Continúa...

⁵ RIVERO HERRERA, José. "Educación, desarrollo humano y pobreza". En su: **Educación y exclusión en América Latina. Reformas en tiempos de globalización**. 2ª. ed. Lima: Tarea Asociación de Publicaciones Educativas, 2000. Cap. 2, p. 71-104.

**Cuadro 1.2: Indicadores demográficos de
América Latina y El Caribe
(Año: 1999)**

...viene

Bolivia	8.142	3.763	46%
Honduras	6.316	3.094	49%
El Salvador	6.154	2.606	42%
Paraguay	5.358	2.503	47%
Nicaragua	4.938	2.490	50%
Costa Rica	3.933	1,532	39%
Uruguay	3.313	976	29%
Panamá	2.812	1.056	38%
Total	471.916	180.767	38%

Fuente: EL COMERCIO. *Anuario 2000-2001*. Lima: Apoyo Comunicaciones, 2000. p. 237.
Elaboración propia

La UNESCO con la cooperación de CEPAL y la OEA convocaron a una conferencia de Ministros de Educación y Ministros de Planificación Económica en el año 1979, con la finalidad de identificar los problemas educativos de la región, acordando construir una política de educación conjunta que tuviera impacto en el desarrollo de sus respectivos países. Para ello planearon el Proyecto Principal de Educación (PPE) siendo aplicado a partir de 1981. Este proyecto educativo se dió en escenarios de crisis económicas, en la cual los gobiernos de turno se inclinaron por recortar el gasto social para equilibrar sus balanzas de pagos y reducir el déficit de las finanzas públicas.

En 1999, después de 20 años de aplicación del PPE, el sector educativo de la región presenta las siguientes características:

- a. Se incluyó la educación preescolar, cada vez más temprana
- b. Se ampliaron los años de educación general mínimo de 7.36 a 9.68. El Caribe aumentó el promedio de 9 a 10 años de educación básica, en tanto que en Latinoamérica pasó de 7 a 9.6 años.
- c. Se aumentó la oferta educativa en la región, aunque todavía el 10% de los infantes en edad escolar no van a la escuela, y en materia de eficiencia terminal otro 20% no termina los seis años de educación primaria.
- d. Desigualdad de oportunidades educativas en función del nivel de ingreso familiar. También existen desigualdades en cuanto al género, etnia, cultura o localización geográfica.

**Cuadro 1.3: Países de América Latina y El Caribe
según años de escolaridad obligatoria
(Años: 1980 – 2000)**

Años obligatorios	Año 1980	Año 2000
6 años	Perú /México/Ecuador	-----
7 años	Argentina	-----
8 años	Bolivia/Brasil/Chile	Bolivia/Brz/Ch
9 años	Cuba/Uruguay	Cuba/México
10 años	Venezuela	Argentina/Ecuador
11 años	-	Perú
12 años	-	Venezuela
Promedio en años	7.36	9.68

Fuente: DÍAZ DÍAZ, Hugo; McLAUHLAN DE ARREGUI, Patricia; PALACIOS VALLEJOS, María. **Una Mirada a la Educación en el Perú**: Tarea Asociación de Publicaciones Educativas, 2001. p. 32.
Elaboración Propia

- e. El analfabetismo se redujo de 20% a 14% de la población. En 1980, 45 millones de personas eran analfabetas y en 1999 la cifra fue de 39 millones.
- f. Se ha descentralizado la educación para hacerla más eficiente.
- g. Se introdujeron sistemas nacionales de evaluación.
- h. Las reformas educativas en marcha no han logrado cambios sustantivos en la práctica, por lo que el desafío fundamental hacia el futuro es lograr una transformación real de los procesos de enseñanza aprendizaje.

- i. Los maestros se encuentran con condiciones de salario precarias y no han mejorado en dos décadas. Además, el esfuerzo adicional que se les pide no se les compensa con un mejor nivel de vida.
- j. Otro de los factores que impacta desfavorablemente en el proceso y en los resultados de muchos sistemas educativos es la reducción de los presupuestos nacionales destinados a los gastos en la educación. Tal es así que ningún país destina 7% de su PBI a la educación.

En este sentido, se puede apreciar para el año 1998 la inversión pública anual por alumno que realizan diversos países en educación:

Cuadro 1.4: Inversión anual por alumno
(En US\$)

País	Monto US\$
País desarrollado	2,000
Argentina	400
Brasil	300
Chile	200
Perú	98

Fuente: DIEZ CANSECO TERRY, Raúl "El rol de la educación en la estrategia de desarrollo nacional, la amazonia y sus posibilidades". En su: Un puente al futuro. 4ª. ed. Perú: Nilosa, 1998 Cap. 1, p. 36-46
Elaboración propia

A pesar de los bajos niveles de la inversión pública, los países han conseguido escolarizar a la gran mayoría de los niños en la enseñanza primaria, sin embargo es necesario lograr una educación de más calidad.

- k. Baja calidad de la enseñanza, contemplando altas tasas de repetición y deserción escolar. Las estadísticas de la región (sin incluir a Cuba) registran que el 95% de los niños se matriculan en la escuela, sin embargo las tasas de repetición y deserción escolar siguen siendo muy elevadas. “De cada 10 estudiantes 8 repiten algún grado durante la educación primaria y el nivel de eficiencia en el nivel secundaria es en muchos casos menor al 50%”.⁶ Según estadísticas de UNICEF la tasa neta de asistencia de la enseñanza primaria durante 1999, fue del orden del 89% para los niños y del 90% para niñas de 6 a 11 años, de los cuales solamente el 74% termina el 5to. Grado de instrucción. Asimismo, es importante mencionar que el 20% de los niños y niñas ingresan tarde a

⁶ UNICEF. “Una visión para el siglo XXI”. En su: **Estado mundial de la infancia 2000 Educación**. New York: UNICEF, jul., 1998. p. 07-117.

la escuela, el 42% repite el primer grado y un 30% repite el segundo grado.⁷

1. Falta de equipamiento que esté a la altura de la tecnología y la modernidad. El acceso a las nuevas tecnologías está concentrado en pequeños grupos. La falta de laboratorios y la insuficiente preparación de algunos docentes, hacen que en la escuela básica muchos contenidos se presenten sin un balance adecuado entre teoría y práctica, lo cual no permite que los alumnos entren en contacto con la vida cotidiana y la modernidad, vinculando la enseñanza al entorno para lograr ser más competitivos.

El desafío es enfrentar retos en materia de calidad y equidad para reducir los niveles de repetición y deserción. Las dificultades en el acceso y en la calidad de la educación, han conllevado a bajos niveles de educación en la fuerza laboral que tiene implicancia en el desempeño económico de los países y su competitividad. Al respecto, estudios del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) manifiestan que América Latina cuenta

⁷ UNICEF. “La revolución en materia de educación”. En su: **Estado mundial de la infancia 1999 Educación**. New York: UNICEF, jul., 1997. p. 21-78.

con una fuerza laboral que tiene un nivel de entrenamiento bajo debido a que su promedio de instrucción escolar es de cinco (5) años. Martha Mauras, Directora para América Latina y El Caribe de UNICEF, señala que anualmente 30 millones de menores de 18 años abandonan sus estudios para dedicarse a trabajar debido a la crisis económica que atraviesan los países de la región.

Durante la década de los noventa un significativo número de países de la región ha otorgado **mayor autonomía a las escuelas** en la toma de decisiones pedagógicas y de gestión, identificándose tres tendencias, según indica el informe de los 20 años del proyecto principal de la UNESCO:

- Autonomía sólo en las decisiones pedagógicas y curriculares
- Autonomía en la administración de recursos, y financiera en algunos casos
- Autonomía en ambos aspectos

“El argumento fundamental para potenciar la autonomía escolar es que la participación de la comunidad en el manejo de las escuelas contribuye a mejorar la calidad y eficiencia de la educación al realizar una gestión más pertinente a las necesidades de cada contexto.”⁸

Para que América Latina pueda realmente participar con alguna perspectiva de prosperidad en un mundo de mercados globalizados necesita encarar seriamente el tema de productividad. Sólo una inversión bien dirigida en renovar la educación y el adiestramiento de recursos humanos podrá poner a la región en mejores capacidades para competir en el mercado mundial.

La incorporación y difusión del progreso técnico a través del sistema educativo constituye el paso fundamental para que la región desarrolle una creciente competitividad que le permita elevar progresivamente la productividad y generar más y mejores puestos de trabajo.

⁸ TOVAR, Teresa. “El diálogo en educación ha quedado instalado”. En: **Revista de educación y cultura Tarea**. PE (49):4-8, ago., 2001

Renovar el sistema educativo, desde el nivel primario al universitario es pues imprescindible para potenciar el desarrollo pleno de las capacidades de nuestras poblaciones como fuerza motriz de los procesos económicos y sociales.

1.6.6. La educación a nivel nacional

La población estudiantil a nivel de menores de edad es de 7'176,969 matriculados al año 2000, de los cuales 5.1 millones estudian en provincias, que representa el 72% de la población y 2 millones estudian en Lima y Callao, que representa el 28%, de acuerdo a la estadística básica del Ministerio de Educación.

Gráfico 1.2: Matrícula declarada por ubicación: 2000
(En %)

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script Page.
Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
Elaboración propia

De acuerdo al nivel de educación la población del nivel primaria representa el 59%, secundaria el 30% e inicial el 11%.

Gráfico 1.3: Matrícula declarada por nivel de educación: 2000
(En %)

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001.
Java Script Page. Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
Elaboración propia

La realidad de la educación peruana no dista mucho de la realidad de la región latinoamericana, centrando la problemática en la baja calidad de la educación.

El estado en las últimas décadas ha demostrado ser un ineficiente administrador de la educación y lamentablemente la actividad estatal en este sector tiene alcance a nivel nacional al 85% del total de alumnos matriculados, en tanto que el 15% restante corresponde a la actividad privada, tal como se muestra en el gráfico 1.4.

A nivel nacional el Perú presenta indicadores muy débiles siendo los más críticos:

- a. Alta tasa de repetición: 11.58% en primaria y 7.28% en secundaria para el período 98/97 según estadísticas del Ministerio de Educación - MINEDU.

Gráfico 1.4: Matrícula por actividad: 2000
(En %)

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001.
Java Script Page. Disponible en:
http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
Elaboración propia

- b. Deserción de maestros calificados por falta de expectativas y escasez de profesionales especializados en el área del sector educativo.
- c. Maestros desmotivados y con un bajo nivel de remuneraciones y carencia de incentivos personales, siendo la carrera pedagógica poco valorada en el país. “En

la década pasada, el sueldo de un maestro perdió el 51% de su poder adquisitivo”⁹

- d. Deserción escolar: 3.53% en primaria y 4.87 en secundaria para el período 98/97 según estadísticas del MINEDU.

Cuadro 1.5: Tasas de promoción por período, repetición y deserción: 1990 - 1998
(En %)

Condición y grado de estudio	Período							
	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98
PRIMARIA								
Promoción	76,14	76,07	78,19	80,05	80,68	83,79	84,64	84,96
Repetición	18,13	17,68	15,80	15,60	15,53	12,59	11,58	11,58
Deserción	5,79	6,25	6,00	4,35	3,79	3,63	3,78	3,53
SECUNDARIA								
Promoción	82,27	82,09	82,85	84,34	85,65	86,90	87,56	87,85
Repetición	9,73	9,72	9,35	9,13	8,30	7,53	7,36	7,28
Deserción	7,97	8,16	7,80	6,57	6,17	5,57	5,08	4,87

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN. “Cobertura. Tasa de cobertura total en el nivel y en el grado 1990-1998”. En: **Resumen de principales indicadores educativos**. [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. HTML Document. Disponible en: http://www.minedu.gob.pe/gestion_institucional/of_planmedumc/indicadores/estadistica/resumen_indicadores_web.htm

- e. Alto porcentaje de maestros sin título, tal es así que sólo el 73.51% de los profesores de primaria cuentan con título pedagógico y el 69.29% en el nivel de secundaria.

⁹ EL COMERCIO. “Diagnóstico en cifras”. En: **Anuario 2000-2001**. (PE): Octubre, 2001. p. B-14

**Cuadro 1.6: Porcentaje de profesores con calificaciones
y certificaciones requeridas: 1993 y 1998**
(En %)

Nivel	Año 1993	Año 1998
Primaria	52.09	73.51
Secundaria	56.67	69.29

Fuente: EL COMERCIO. **Anuario 2000-2001**. Lima.: El Comercio, 2000. p. 248.
Elaboración propia.

El sector educación se caracteriza por ser intensivo en mano de obra; por ello su importancia en el proceso de enseñanza-aprendizaje. De acuerdo a cifras del Ministerio de Educación, se cuenta a nivel nacional con 341 mil profesores, teniendo en el nivel inicial 36 mil, primaria 173 mil y secundaria 132 mil, de los cuales el 33% se encuentran en Lima/Callao y el 67% en el resto del país. Asimismo, el 73% se encuentra en el sector estatal y el 27% en el sector no estatal.

Cuadro 1.7: Número de docentes
(En miles y %)

Docentes	Estatad	No estadad	Total	Estr. %
Lima/Callao	57,811	53,583	111,394	33%
Resto país	<u>192,269</u>	<u>37,267</u>	<u>229,536</u>	<u>67%</u>
TOTAL	250,080	90,850	340,930	100%
Estruct. %	73%	27%	100%	

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN. "Perù: Docentes, por niveles y modalidades, escolarizada y no escoarizada según departamentos: 1999". En: **Resumen de principales indicadores educativos, serie docentes 90-99**. [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. Excel Document. Disponible en:
http://www.minedu.gob.pe/gestion_institucional/of_planmedumc/indicadores/estadistica/resumen_indicadores/serie_docentes_90-99.xls

- f. Los contenidos curriculares no se ajustan a los intereses y necesidades de los educandos.
- g. El desarrollo tecnológico no ha entrado al campo educativo y los logros aislados se dan en la educación particular, educación que se va distanciando de la educación estatal.
- h. No están bien remarcados los valores y la integración familiar como parte de la formación del estudiante.
- i. Bajo nivel de asignación presupuestaria para el sector y el nivel del gasto en educación con respecto al PBI mostró la siguiente tendencia:

El gasto público en educación es fundamentalmente gasto corriente, el cual presentó un promedio anual de 87.4% entre los años 1990 y 1997, según información del Ministerio de Economía y Finanzas – Dirección Nacional de Planificación, el cual concentra el gasto en remuneraciones a los docentes y al personal administrativo. El gasto de capital representó un promedio anual del 12.6%.

Gráfico 1.5: Gasto en educación / PBI
(En %)

Fuente: MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS. **Dirección Nacional de Presupuesto Público**. Lima: MEF. Banco Central de Reserva del Perú: Oficina de Planificación y Medición de la Calidad Educativa. 2000, p.10-14.
Elaboración propia.

El gasto por alumno en los últimos 30 años ha sufrido una caída y a partir de 1991 ha iniciado un proceso de recuperación que estaría alcanzando los niveles de gasto de inicios de la década del 70. A continuación se puede apreciar el gráfico de la evolución del gasto por alumno entre los años 1970 y 1999:

- j. En la última década 1990-1999 hemos tenido nueve Ministros en la cartera de Educación lo cual ha implicado que no haya continuidad en las políticas del sector: Sres. Gloria Helfer, Oscar de la Puente, Augusto Antonnioli, Alberto Varillas, Jorge Trelles, Pedro Villena, Dante Córdova, Domingo Palermo y

Felipe García Escudero. El actual Ministro del sector es el Señor Nicolás Lynch.

Gráfico 1.6: Gasto por alumno
(Base: soles 1997)

Fuente: MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS. **Dirección Nacional de Presupuesto Público**. Lima: MEF. Banco Central de Reserva del Perú.
Elaboración: Oficina de Planificación y Medición de la Calidad Educativa y Propia. p. 10-14

En la última década se ha dado un dinámico crecimiento del número de centros de enseñanza en Lima y en las principales ciudades del país, que si bien por un lado contribuyeron al incremento del número de alumnos matriculados, por otro la calidad de las mismas han sido muy heterogéneas, funcionando muchas de ellas en locales pequeños y sin las condiciones suficientes para garantizar un adecuado proceso de enseñanza - aprendizaje.

En el cuadro siguiente se puede apreciar el crecimiento de los centros educativos en la última década, que aumentó en 33% (161% en el sector privado y 14.5% en el sector estatal), cambiando la composición porcentual de los colegios privados de 13% en 1990 a 25% en el año 2000.

Cuadro 1.8: Evolución del número de centros educativos (Años: 1990-2000)

Nivel escolar de menores	Año 1990	Año 2000	Crecimiento 00 vs. 90
<u>Inicial</u>	9,649	15,574	61.4%
- Estatal	7,670	9,930	29.5%
- Privado	1,979	5,644	185.2%
<u>Primaria</u>	28,123	33,565	19.4%
- Estatal	25,718	27,703	7.7%
- Privado	2,405	5,862	143.7%
<u>Secundaria</u>	5,672	8,677	53.0%
- Estatal	4,550	5,793	27.3%
- Privado	1,122	2,884	157.0%
TOTAL	43,444	57,816	33.1%
- Estatal	37,938	43,426	14.5%
- Privado	5,506	14,390	161.4%

Participación porcentual (%)

- Estatal	87%	75%
- Privado	13%	25%

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN. "Número de centros educativos y programas educativos, alumnos y docentes por nivel y modalidad a nivel nacional. Total, Estatal y no estatal 2000". En: **oficina de planificación estratégica y medición de la calidad educativa**. [en línea]. Lima: marzo, 2001. Excel. Document. Disponible en: http://www.minedu.gob.pe/gestion_institucional/of_planmedumc/oficina.htm

1.7. Selección del problema u oportunidad de negocio

Debido a la carencia de centros educativos de alta calidad sin un adecuado sistema de enseñanza

participativo, a la falta de principios y valores en nuestra sociedad y a la escasa integración humanística familiar, se hace factible presentar la propuesta de creación de un centro educativo del nivel inicial-jardín y primaria, capaz de preparar estudiantes que deberán de afrontar niveles de competitividad mundial y lograr un buen nivel de calidad de vida.

El proyecto principal estaría operativo en el año 4, teniendo como complemento inicial la puesta en marcha de tres nidos satélites en distritos cercanos al proyecto principal, orientados a captar alumnos de las familias comprendidas en el NSE “B” de las zonas Sureste y Suroeste de Lima Metropolitana, lo cual garantizaría la sostenibilidad del proyecto principal, ante la alta competitividad del sector. De esta manera, se aplicaría la estrategia de integración vertical hacia adelante, logrando mantener un mercado cautivo con los nidos satélites, generando la principal fuente de alumnos para el proyecto principal de estudio.

Se han escogido las zonas Sureste y Suroeste debido a que en ellas predominan la población de nivel socioeconómico B, contando con el 62.1% de la zona Suroeste y 51.8% de la zona Sureste.¹⁰ Cabe mencionar que el ingreso mensual familiar de un hogar promedio de las mencionadas zonas es mayor a

¹⁰. APOYO OPINION Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana**. Lima: Apoyo Opinión y Mercado, 2000. p. 5-81.

US\$1,400.00, en tanto que el monto promedio a nivel de Lima Metropolitana es de US\$481.00, según Apoyo Opinión y Mercado S.A. en el Censo de NSE a nivel de manzanas 1998. Además, estima que el 53% del total de los ingresos de Lima Metropolitana se encuentran en las zonas mencionadas.

1.8. Estrategia del proyecto

Consideramos conveniente aplicar la estrategia competitiva de "Diferenciación"¹¹ para enfrentar las fuerzas del mercado. La competencia se ha intensificado entre los centros educativos al ver la oportunidad de satisfacer mejor las necesidades de los alumnos dándole un valor agregado, en este sentido los Nidos Satélites así como el centro educativo Science & Praxis, le darán énfasis a los siguientes conceptos:

- a. Potenciar la capacidad de análisis crítico de los alumnos.
- b. Enseñanza intensiva del idioma inglés.
- c. Enseñanza personalizada.
- d. Formación integral en valores.

Asimismo, se aplicará la estrategia de integración vertical, que permitirá el desarrollo del centro educativo principal, tomando como base a los nidos

¹¹ DAVID, Fred. "Las estrategias en acción". En su: Conceptos de administración estratégica. 5ª. ed. México: Prentice Hall Hispanoamericana, 1997. Cap. 2, p. 52-84.

satélites, que tendrán la función de captar a los alumnos para derivarlos al colegio Science & Praxis.

1.9. Objetivos generales y objetivos específicos del proyecto

A continuación detallaremos los objetivos generales y objetivos específicos tales como; institucionales, de marketing, operacionales, y económicos - financieros.

1.9.1. Objetivo general

Implementar un centro educativo de los niveles inicial - jardín y primaria que brinde un servicio educativo de primer nivel, donde se priorice el desarrollo integral del alumno, con sistemas eficaces de enseñanza – aprendizaje, educación personalizada, inculcando principios y valores firmes.

1.9.2. Objetivos institucionales

- a. Lograr mediante el uso del análisis-crítico que los alumnos estén preparados para tomar decisiones frente a diversas situaciones a las que se enfrenten, desarrollando habilidades y destrezas necesarias para las exigencias de un mundo globalizado.

- b. Fomentar el espíritu de competencia del alumno con miras a su futura ubicación como agente productivo de la sociedad.
- c. Incorporar a la sociedad un modelo de educación de calidad, a ser seguida por otros centros educativos.

1.9.3. Objetivos de marketing

a. En el corto plazo

Posicionar los nidos satélites como “nidos pertenecientes a una organización educativa en expansión, que estimula el aprestamiento¹² del niño, preparándolo en los campos psicomotor, cognitivo, inglés, moral y afectivo, logrando con éxito la transición a la escuela primaria.”

b. Lograr una marca fuerte

Que permita tener solidez para el despliegue futuro del colegio.

c. En el mediano plazo

Posicionarlo como una institución orientada a una educación de avanzada, adaptable a los acelerados cambios,

¹² Aprestamiento: es el inicio del desarrollo de habilidades y capacidades básicas del niño, que le permitirán hacer buen proceso de aprendizaje.

respetando siempre los valores de la sociedad y unión familiar.

d. Participación

Obtener una participación del 5.26% del mercado para los nidos satélites y una participación de 2.13% para el colegio, alcanzada en el año 2011.

1.9.4. Objetivos operacionales

- a. Tener una infraestructura idónea para el funcionamiento de los nidos satélites y del centro educativo inicial-jardín y primaria, con un área aproximada de 500 m² y 3,500 m², respectivamente.
- b. Contar con los recursos humanos necesarios, tanto administrativos como pedagógicos y lograr la motivación del personal.
- c. Contar con equipos tecnológicos que permitan afianzar el método de enseñanza.
- d. Conseguir la cadena de suministros necesaria para el soporte de las actividades programadas.

- e. Aplicar la metodología por competencias logrando en los niños el desarrollo del conocimiento de manera constructivista.

1.9.5. Objetivos económicos y financieros

- a. En los dos primeros años obtener flujos de caja positivos que permitan solventar los gastos operativos y financieros de los nidos satélites y a la vez hacer caja para efectuar durante el tercer año el aporte de capital correspondiente a los promotores para la inversión del proyecto principal.
- b. Durante el tercer año se conseguirá una línea de financiamiento bancario a largo plazo, que permita llevar a cabo la puesta en marcha del proyecto principal del centro educativo inicial-jardín y primaria en conjunto con el aporte de los promotores.
- c. En el mediano plazo acudir al sistema financiero para una permanente inversión en activos de última generación, así como mejora y ampliación del local.
- d. Lograr en el tiempo, una presencia sólida en el sistema financiero, que le permita ser un buen sujeto de crédito para acceder a

créditos blandos (condiciones preferenciales) para expandirse en el mercado.

- e. Se espera tener un período de recupero al término del año 6. Cabe mencionar, que el proyecto presenta un horizonte de evaluación de 9 años, que coincide con la primera promoción de alumnos que terminan el nivel primaria, sin embargo debido a la naturaleza del negocio la vida útil no se limita a 9 años, sino que es de larga maduración.

1.10. La justificación del proyecto de investigación

La tendencia regional y nacional del sector educativo en los últimos años consiste en potenciar la autonomía escolar tanto en el aspecto administrativo como académico, por ello es importante la participación del sector privado en el manejo de las escuelas que contribuyan a mejorar la calidad y eficiencia de la educación al realizar una gestión más pertinente a las necesidades de cada contexto, siendo nuestro caso el de dirigirnos al segmento “B” de la zona de influencia.

En Lima y las principales ciudades del país se ha dado un crecimiento significativo en el número de centros de enseñanza del sector privado, aumentando en 161.4%

durante la década de los 90'¹³. La calidad de las mismas han sido muy heterogéneas y por ello ofreceremos al mercado educativo un novedoso servicio que garantice un adecuado proceso de enseñanza - aprendizaje.

1.11. Las limitaciones de la investigación

Las limitaciones de la investigación se basan en la poca disponibilidad de información que brindan los colegios particulares de la zona sur-este y sur-oeste de Lima Metropolitana y Callao, respecto a su organización administrativa y académica.

Asimismo, es muy limitado el material de estudio y la información respecto a las necesidades de la demanda. Por ello se hizo imprescindible llevar a cabo dos focus group orientados a evaluar los NSE A2 y B1 de nuestro interés, con el fin de efectuar un análisis cualitativo. Adicionalmente, se llevó a cabo una investigación de mercado cuantitativo basado en el método de las encuestas.

Otra limitante es la gran subjetividad que existe por parte del decisor y del usuario del servicio, por la naturaleza del mismo.

¹³ Tomado del cuadro 2.8 del presente proyecto, p. 77.

Asimismo, la poca disponibilidad de información estadística que brinda el Ministerio de Educación no ha permitido complementar el análisis de la oferta de los colegios a través de la cartografía correspondiente a los distritos.

Cabe señalar, que el último Censo Nacional de población y vivienda, el Censo Escolar y el Censo de Talla escolar data del año 1993. Sin embargo, en 1998 la Unidad de Estadística Educativa del Ministerio de Educación ha podido generar una Estadística Básica para cada Centro Educativo del país, lo que permite contar con información de mayor nivel de desagregación, pero no incluye la estimación de omisos que la Unidad de Estadística Educativa del Ministerio de Educación señala, es del orden del 1.25% en primaria y 3.58% en secundaria.

CAPÍTULO II

2. Estudio de mercado

En este capítulo analizaremos los temas relacionados al entorno macroeconómico, tecnológico, financiero, legal, tributario, laboral, demográfico, social y político, así como, la demanda, la oferta y la comercialización con la finalidad de conocer a profundidad las principales necesidades de nuestro público objetivo.

2.1. Análisis del entorno

El panorama del macro entorno se caracteriza por los cambios acelerados que se vienen realizando en el campo tecnológico, científico y económico. Asimismo, el deterioro de los valores morales, la pobreza creciente, la injusticia, la desocupación y la política, forman parte de este entorno.

Su análisis nos permitirá determinar la participación de la empresa en el mercado y el nivel de crecimiento de la misma, teniendo en cuenta que debe de estar a la vanguardia de la educación, adaptándose a los cambios a fin de preparar al estudiante para enfrentar los retos del contexto internacional.

2.1.1. Entorno macroeconómico

A partir del año 1998 la actividad económica decayó a consecuencia de la crisis internacional, el fenómeno del niño, la incertidumbre política y la desaceleración de la economía estadounidense reducida a un crecimiento de 1% anual.

Actualmente, el deterioro del contexto internacional ha afectado a nuestra economía reduciendo ligeramente las perspectivas de crecimiento para el año 2002 de “4% a 3.7%”¹⁴ y por el ingreso de menores flujos de capital a la región. Sin embargo, en el exterior se distingue al país del resto de países de la región por su prospecto de un mayor desarrollo de su potencial económico. De ser así, se daría el efecto de una mejora del ingreso disponible con el consecuente aumento del poder adquisitivo, que haría factible la recuperación de la demanda del mercado educativo, el cual se ha visto mermado en los últimos años, pudiendo recuperarse los niveles obtenidos durante 1998. Sería una buena oportunidad de negocio el de continuar con el crecimiento de nuestra economía.

¹⁴ MENESES VILLON, Raúl. “Las demandas sociales de cambio en América Latina: nuevas perspectivas del desarrollo y la educación”. En su: *La educación en el umbral del siglo XXI*. Lima: Prosevia, 1998. Cap. 3, p. 97-116.

En el gráfico siguiente se puede apreciar la evolución del PBI en los últimos años:

En lo que va del año hasta Septiembre último, el PBI real ha registrado una caída de -0.8 presentándose la recesión más larga de la última década, por nueve meses consecutivos. En los meses de Agosto y Septiembre del 2001, se aprecia una recuperación en el PBI del 0.8 y 2.3 respectivamente, la cual se espera continúe su dinamismo¹⁵.

Gráfico 2.1: Producto bruto interno global: 1992–2001
(Variación % anual)

Fuente: INEI. "Producto Bruto Interno global 1992 – 2001" En: **Perú en cifras. Indicadores económicos – producción**. [en línea]. Lima: INEI, 2001. [citado 05 noviembre 2001]. Microsoft internet explorer. Document disponible en: <http://www.inei.gob.pe>

El Perú ha venido mostrando una tendencia decreciente en sus niveles de **inflación** a lo largo de la última década. Tal es así que entre

¹⁵ Al cierre del presente documento se tiene: PBI anual ene-nov 2001 de -0.5; PBI Mensual octubre 2.2 y noviembre 1.7, según fuente de INEI.

Enero y Setiembre del presente año 2001, se registra una variación anualizada de 0.42%, que representa una gran estabilidad en forma comparativa con la región, tenemos así a: Brasil 6.5%, Chile 3.9%, Colombia 8%, Ecuador 27% y Venezuela 12%. Sin embargo, la estabilidad también es producto de una economía que durante mucho tiempo ha estado en recesión, a la estabilidad del tipo de cambio, a la caída del precio del combustible y actualmente la demanda interna y el consumo privado intentan recuperarse. La estabilidad de la inflación permitirá que el proyecto se determine en términos nominales, sin tener que deflactar.

**Gráfico 2.2: Evolución mensual del PBI
(Junio 2000 – Septiembre 2001)**

Fuente: INEI. "Evolución mensual del PBI 2000 - 2001" En: **Perù en cifras. Indicadores económicos – producción**. [en línea]. Lima: INEI, 2001. [citado 05 noviembre 2001].
Microsoft internet explorer. Document disponible en: <http://www.inei.gob.pe>

Gráfico 2.3: Inflación anualizada
(Enero 1999 – Octubre 2001)

FUENTE: INEI

Fuente: INEI. "Inflación anualizada 1999 - 2001" En: **Perù en cifras. Indicadores económicos – Inflación.** [en línea]. Lima: INEI, 2001. [citado 05 noviembre 2001]. Microsoft internet explorer.
Document disponible en: <http://www.inei.gob.pe>

En relación a la cotización de la divisa norteamericana, se estima que cierra el presente año en S/.3.45 por dólar habiéndose apreciado la moneda local debido a la mayor disponibilidad de dólares producto del vencimiento de operaciones forwards no renovadas y al inicio de la etapa productiva de Antamina. Se espera para el próximo año una devaluación del 1%. Por ello, el flujo de caja del proyecto se presenta en la moneda norteamericana.

Con respecto al presupuesto de la república para el año 2002, que asciende a S/.35,771.00 millones de nuevos soles, se ha priorizado el presupuesto del sector educativo teniendo como objetivo ampliar su promedio anual de 15%

(presentado en los últimos años) a 30%¹⁶, el cual contempla el Plan Huascarán para los sectores menos beneficiados a nivel regional de la población. No se considera esta inversión como una amenaza debido a que no está dirigido al sector al cual nos dirigimos, pero consideramos importante mencionarlo.

2.1.2. Entorno tecnológico

Los avances de la ciencia y la tecnología en las 3 últimas décadas tienen notable influencia en el cambio social, se han producido los cambios más bruscos de la existencia de la humanidad por efectos del desarrollo científico y tecnológico.

En los 70', surgió en la actividad económica la ERA DE LA INFORMACIÓN, donde la computadora alcanzó un lugar espectacular, con rápida penetración en las actividades de la sociedad, en las funciones de la escuela y la educación en particular.

Se afirma que la revolución de la información está en sus comienzos. Las computadoras personales, el software de CD ROM multimedia, las redes de televisión por cable de alta capacidad, las redes telefónicas de hilos

¹⁶ “100 días de Gobierno”. En: **El Comercio** (PE): 05/11/2001.

inalámbricos y la Internet son importantes precursores de la autopista de la información.

“Actualmente la tecnología está transformando la forma de hacer negocios, este impacto no sólo se da en términos de los productos, procesos y servicios que las organizaciones son capaces de diseñar y vender, sino en las formas cómo las empresas se deben organizar y gerenciar, es decir, no sólo dar soporte actual sino también permiten redefinir la forma de hacer el mismo o crear uno completamente nuevo”.¹⁷

En los colegios cada vez más, los niños y jóvenes se desentienden de la tecnología y en vez de ver tecnología, ven gente, información, juegos, aplicaciones, servicios, amigos y protagonistas. No ven una pantalla de computadora sino los mensajes de sus amigos, sus revistas electrónicas, sus clubes de amigos, sus grupos de charla. Los niños en edad preescolar son los seres humanos con mayor potencial para aprovechar los beneficios de la computadora, la tecnología es completamente transparente para ellos.

¹⁷ CORNELLA, Alfons. "La educación en la sociedad del conocimiento". En: **Extra-Net**. [en línea]. Barcelona: Infonomia, 1999. [citado 05 Noviembre 2001] HTML Document. Disponible en: <http://www.arrakis.es/~dchm/fitxers/Educacion%20en%20la%20sociedad%20del%2>

Por este motivo todos los escolares deben tener la oportunidad de desarrollar habilidades tecnológicas que apoyen el aprendizaje, la productividad personal, la toma de decisiones y la vida diaria. Los perfiles y normas asociadas deberán proporcionar una estructura que prepare a los alumnos a aprender de por vida y a tomar decisiones informadas sobre el papel que desempeñará la tecnología en sus vidas.

En conclusión, el entorno nacional y global es altamente competitivo en donde la computación y la tecnología de la información son un factor decisivo para el intercambio comercial, económico, político, informativo, cultural, social, etc.

En la sociedad del conocimiento, el concepto alfabetización adoptará un nuevo significado y es que en una sociedad intensiva en información, en la que el ciudadano interactúa con personas y máquinas en un constante intercambio de datos e información, la alfabetización tradicional, las habilidades de lecto-escritura que constituyen la base de los sistemas educativos primarios, no es suficiente.

A estas habilidades hay que añadir nuevas

consistente en saber navegar por fuentes "infinitas" de información, el utilizar los sistemas de información, discriminar la calidad de la fuente, determinar la fiabilidad de la fuente, dominar la sobrecarga informacional o "infoxicación"¹⁸, saber aplicar la información a problemas reales, saber comunicar la información encontrada a otros y más que otras cosas, saber utilizar el tiempo, el verdadero recurso escaso en la sociedad del conocimiento, para aprender constantemente.

Se están realizando cambios en la educación contemporánea ya que la tecnología ocupa cada vez más un lugar importante en la vida intelectual humana, por tanto la tarea educativa actual cambia en cierto sentido: tanto el maestro como el alumno enfrentan una situación nueva donde las reglas de trabajo cambian, es por ello que el proyecto contempla la implementación de sistemas computacionales de avanzada que le permitan cumplir los objetivos académicos trazados.

¹⁸ Palabra utilizada para referirse a que existe una abundante información, la cual no es bien utilizada.

2.1.3. Entorno financiero

La alicaída demanda interna y la inestabilidad política afectaron al sistema financiero incrementando los índices de la cartera deteriorada medida como porcentaje de las colocaciones brutas de 10.5% a 16.8%, entre fines de 1998 a Julio del 2000; para lo cual se adoptaron medidas que han permitido mantener su estabilidad. Los bancos han reaccionado, siendo más cautelosos en sus políticas crediticias, lo que ha restringido severamente el crédito bancario.

Ante el deterioro de la cartera de créditos, la estrategia de los bancos ha sido de incrementar la participación de los ingresos de comisiones, reducir gastos operativos y costos financieros. De otro lado, cabe señalar que la política monetaria de la Reserva Federal Norteamericana está impulsando a la baja las tasas de interés internacionales, que beneficia al Perú, porque significa menores pagos por el servicio de la deuda y una reducción de las tasas de interés en moneda extranjera a nivel local, lo cual es una oportunidad para el tema del financiamiento del proyecto, pues se podría optar por préstamos COFIDE con tasas de interés variables referidas a la libor la cual registra a la fecha una tasa del 2% nominal

anual, más un spread fijo entre el 6% y 8%. De esta manera se conseguiría financiamiento con tasas entre 8% y 10% anual.

2.1.4. Entorno legal y tributario

Los centros educativos que tienen una forma societaria de asociación civil gozan de exoneraciones tributarias, como la inafectación del Impuesto General a las Ventas¹⁹ que a la fecha graba el 18% sobre las ventas en otros sectores; la exoneración del Impuesto a la Renta²⁰ el cual graba con el 15% o 30% sobre la renta neta dependiendo de los rangos alcanzados de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT); inafectación del impuesto predial y de alcabala²¹ es decir, que no se graba la adquisición de propiedad inmobiliaria que efectúe el centro educativo.

Asimismo, los centros educativos están exentos de pagar el Impuesto extraordinario de solidaridad, que graba el 2% sobre la remuneración bruta de los trabajadores pertenecientes a otros sectores de la economía.

¹⁹ Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-SUNAT. **Precisan aplicación del I.G.V. a universidades, centros educativos y culturales en relación a lo dispuesto en el artículo 19 de la constitución política del Perú – Directiva No. 006-95/SUNAT.** [en línea]. Lima: SUNAT, 24 Nov. 1995. [Citado 20 octubre 2001]. HTML Document. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/direc/index.html>

²⁰ Decreto Supremo N° 954-99-EF del 14.04.99, artículo 19. Texto único ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.

²¹ “Ley de Tributación Municipal. Decreto Legislativo N° 776”, artículos 17 y 28. En: **Normas Legales - El Peruano.** (PE): 31/12/1993. p. 119929 – 119934.

2.1.5. Aspectos demográficos

De acuerdo a las cifras estimadas por Apoyo opinión y mercado²² para el año 2000, la población de Lima Metropolitana ascendió a 7'024 mil habitantes, de los cuales 617 mil personas pertenecen a la zona Suroeste, que representa el 8.8% del total y 511 mil personas viven en la zona Sureste que representa el 7.3% respecto al total. La población es bastante joven, tal es así que los menores de 15 años representan el 30.1% de la población limeña, aunque en grado menor en las zonas de análisis: 21.7% de la población en la zona Suroeste y 24.5% en la zona Sureste. Tomando como base esta información, se ha podido estimar que la población comprendida entre los 03 y 11 años de edad representa el 18% del total a nivel de Lima Metropolitana, correspondiendo el 13% a la zona Suroeste y el 14.7% a la zona Sureste.

En el Perú hasta hace muy pocos años, los niños debían de ingresar al sistema educativo a los seis años, sin embargo se ha iniciado un proceso de expansión paulatina del carácter

²² APOYO OPINION Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana**. Lima: Apoyo opinión y mercado, 2000. p. 5-81.

obligatorio de la educación a nivel inicial empezando con niños de 3 años, lo cual amplía el mercado.

**Cuadro 2.1: Población zonal de Lima Metropolitana
(Año: 2000)**

	Zona Sur Oeste	Zona Sur Este	Lima Metropolit.
Población	617,003 8.8%	511,073 7.3%	7,024,561 100.0%
Menores de 15 años			
Población	133,890	125,213	2,111,166
Part.% zona	21.7%	24.5%	30.1%
Estimación de 03 a 11 años			
Población	80,334	75,128	1,266,699
Part.% zona	13.0%	14.7%	18.0%

Fuente: Apoyo Opinión y Mercado. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana**. Lima: Apoyo Opinión y Mercado, 2000. p.9
Elaboración propia

2.1.6. Entorno laboral

El problema del empleo en el país se centra en que más de la mitad de la población económicamente activa (PEA) está sub empleada y en situación de desempleo, con cifras del 43.4% y 7.7% respectivamente. De acuerdo a la encuesta nacional de hogares 1999 - Convenio Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS) – Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la PEA se distribuye de la siguiente manera: El 34.2% se encuentra en Lima Metropolitana, el 34.7% en

la sierra, el 23% en el resto de la costa y el 13.8% en la selva. La concentración de la actividad económica y de la demanda define el efecto de aglomeración en la capital. A nivel de Lima Metropolitana el nivel de desempleo ascendió a 9.1% durante 1999, según el INEI.

Cuadro 2.2: PEA urbana
(III trimestre 1999 – Perú)

	Niveles de empleo	No. en miles de personas	Estructura. %
1	Población económicamente activa	7,779	100.0%
2	PEA ocupada	7,176	92.3%
	- Adecuadamente ocupados	3,798	48.8%
	- Sub empleados	3,378	43.4%
3	PEA desocupada	603	7.7%

Fuente: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. Publicaciones e informes. "Actividad productiva ambito laboral.". En: **Memoria Anual 1999** [en línea]. Lima: 1999. p. 40-42. Html. Document. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe>

El investigador principal del centro de estudios para el desarrollo y la participación (CEDEP), opina que para equilibrar la situación del empleo, considerando que la oferta laboral crece a un ritmo de 3.5% anual, se requeriría que la economía creciera 7% cada año en un largo plazo.

El actual gobierno ha considerado el programa "a trabajar" que ocuparía a más de 440 mil personas en los próximos años, especialmente para las zonas de extrema pobreza, lo cual

incrementaría el poder adquisitivo en todos los niveles mejorando la cadena.

El sector educación se caracteriza por ser intensivo en mano de obra, tal es así que a nivel nacional cuenta con 341 mil profesores registrados en el año 2000, de los cuales el 33% se encuentran en Lima/Callao, es decir 111 mil. De esta última cifra, 52 mil laboran en colegios particulares, distribuidos de la siguiente manera:

**Cuadro 2.3: Número de docentes de colegios
particulares de Lima y Callao
(Año: 2000)**

ZONAS	JARDÍN	PRIMAR.	SECUND.	TOTAL	Estr. %
SUR ESTE	875	2,446	2,364	5,685	11%
SUR OESTE	967	2,654	3,532	7,153	14%
S.EST/S.OEST	1,842	5,100	5,896	12,838	25%
NORTE	1,352	5,347	3,388	10,087	19%
ESTE	1,295	3,946	2,460	7,701	15%
CENTRO	814	2,054	2,229	5,097	10%
CALLAO	860	2,195	1,756	4,811	9%
SUR	1,111	3,617	1,870	6,598	13%
OTROS	305	1,335	922	2,562	5%
PROV. LIMA	344	1,059	1,050	2,453	5%
TOT GRAL	7,923	24,653	19,571	52,147	100%

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN. "Número de Docentes de colegios particulares de Lima y Callao: 2000". En: **Resumen de principales indicadores educativos, serie docentes 90-00**. [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. Excel Document. Disponible en: http://www.minedu.gob.pe/gestion_institucional/of_planmedumc/indicadores/estadistica/info_sisedu_9899.HTML documento Elaboración propia

En el Capítulo 1 se mencionó como problemática del sector educativo la deserción de los maestros calificados por falta de expectativas y la escasez de profesionales

especializados en el área del sector educativo. Los maestros perciben un bajo nivel de remuneraciones y la carencia de incentivos personales los desmotiva. Aún en el sector privado las remuneraciones son bajas en comparación a otras profesiones. “En la década pasada, el sueldo de un maestro perdió el 51% de su poder adquisitivo”.²³

“...Más de 50 mil profesores viven desempleados en todo el Perú, debido a la restringida oferta de trabajo y bajos sueldos, denunció la ex ministra de Educación Gloria Helfer, en base a cifras de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)”. Finalmente expresó que “...un docente gana unos S/.600.00 cuando debería ganar S/.1,400.00” pues desde hace diez años tienen los sueldos congelados...
„²⁴

2.1.7. Entorno social

Durante el año 2001 continuó la reducción de los ingresos de las familias de Lima Metropolitana, registrando una caída de 1.7% con relación al año anterior, aunque la disminución presentada en años anteriores ha

²³ EL COMERCIO “Diagnóstico en cifras”. En: **Anuario 2000-2001**. (PE): Octubre, 2001. p. B-14

²⁴ “Docentes en el Perú”. En: **Expreso** (PE): 6/7/00.

sido superior al 10%, según el informe de niveles socioeconómicos de Apoyo Opinión y Mercado²⁵ tal es así que del año 1996 a la fecha los ingresos familiares se han reducido en 37.3%.

Asimismo, se ha observado una movilidad social con efecto cascada de los niveles socioeconómicos, es decir se han trasladado del NSE A al B, del B al C y así sucesivamente, debido al problema del empleo, a la caída del ingreso per cápita y al desplazamiento de la demanda de zonas comerciales a los conos de nuestra capital. “Entre 1998 y 2000, 27 mil familias en Lima Metropolitana dejaron de pertenecer a los niveles socio económicos A, B y C”²⁶. Durante el año 2000 se perdieron más de 50 mil puestos de trabajo sólo en el sector formal de Lima metropolitana y en los últimos dos (2) años el sistema financiero redujo 7 mil puestos de trabajo”, afectando considerablemente a los NSE A y B de Lima Metropolitana.

²⁵ APOYO COMUNICACIONES. “Ingresos familiares en caída”. En: **Perú Económico**. PE 24(9):8, set., 2001.

²⁶ Editora El Comercio. **Anuario 2000-2001**. Lima: Apoyo Comunicaciones, 2001. p. 246.

Este efecto ha rebotado al sector educativo, especialmente en los colegios particulares, que han visto incrementar los niveles de morosidad en el pago de las pensiones de los alumnos, así como la merma de su demanda debido a la imposibilidad de los padres de familia de poder afrontar los pagos de colegio, tendiendo a buscar centros educativos que estén al alcance de su economía. Se estima que la economía mejore, con el consecuente aumento de los niveles de empleo, capacidad adquisitiva y mejora del sector educativo.

De acuerdo al informe de Apoyo OM²⁷ el ingreso mensual familiar promedio de un hogar limeño es de US\$481.00, teniendo en consideración que el 60% de los hogares percibe menos de US\$300.00 al mes. El ingreso per cápita de Lima es de US\$119.00 mensuales. Las zonas Suroeste y Sureste representan aproximadamente el 53% del total de ingresos de Lima Metropolitana, con un ingreso promedio mayor de US\$1,400.00 al mes.

Cuadro 2.4: Ingreso mensual promedio de hogares limeños
(En US\$)

Zona	Ingreso mensual promedio
Sureste	2,241
Suroeste	1,435
Centro	389
Sur	285
Norte, Este y Callao	260 y 330

Fuente: APOYO OPINIÓN Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana.**
Lima: Apoyo opinión y mercado, 2000. p.6
Elaboración propia

Cuadro 2.5: Perfil de los niveles socioeconómicos en Lima Metropolitana
(En US\$)

NSE	Perfil	Ingreso prom.mensual
NSE A1	Empresarios o Gerentes Grales.	Mayor a 5,000
NSE A2	Profesionales independientes y profesionales dependientes	2,800
NSE B1	Profesionales independientes y profesionales dependientes	1,000
NSE B2	Trabajadores especializados y profesionales independientes	780
NSE C1	Pequeños comerciantes y trabajadores especializados	400
NSE C2	Trabajo especializados y pequeño comerciante	320
NSE D	n.p.i	230
NSE E	n.p.i.	150

n.p.i: no se precisa información.

Fuente: CAVERO JARA, Julio. **Caso telefonía celular móvil (separata).** Lima: 2001.
Elaboración propia

2.1.8. Entorno político

El reciente gobierno viene enfrentando la administración del país en una situación

²⁷ APOYO OPINION Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana.** Lima: Apoyo opinión y mercado, 2000. p. 5-81.

económica, después de cuatro años de recesión, con una crisis moral y de valores. Asimismo, carece de una mayoría parlamentaria y las presiones sociales cada vez se intensifican.

Recientemente se ha conseguido en el exterior la suma de US\$1,000.00 a través de la mesa de donantes, que se destinarán a los sectores menos favorecidos.

De otro lado, la incertidumbre en el sector empresarial aún continúa y está a la espera de señales claras para la inversión, es decir “...políticas francas en lo económico, estables y con resultados predecibles para que los empresarios puedan definir escenarios futuros respecto al comportamiento económico y se adelante a probables cambios estructurales o cíclicos que influyeran el comportamiento del mercado”.²⁸ Todo ello permitirá tener una mejor posición en el riesgo-país para atraer inversiones extranjeras y nacionales que permitan dinamizar la economía.

El tema de la estabilidad jurídica y los derechos de propiedad es muy importante para dar

²⁸ IBM. Colección de Gestión Competitiva para una Mediana y Pequeña Empresa – Tomo Primero. Lima: Corporación Gráfica Navarrete S.A, 2001. p.101.

confianza a los inversionistas, por ello se espera que se concrete al más breve plazo.

2.2. Análisis de la demanda

Se analizará la demanda del servicio educativo escolar de menores que estudian en las zonas Sureste (La Molina, San Borja, Santiago de Surco) y Suroeste (Barranco, Jesús María, Lince, Magdalena, Miraflores, Pueblo Libre, San Isidro, San Miguel y Surquillo) de Lima Metropolitana y que pertenecen al nivel socioeconómico B.

2.2.1. Demanda histórica

A nivel de Lima y Callao la demanda de alumnos matriculados en colegios particulares presentó durante el período 1996 – 2000 un crecimiento promedio anual de 1.6% en el nivel inicial y 2.7% en el nivel primaria. En el cuadro siguiente se aprecia que la demanda correspondiente al nivel primaria en centros educativos privados ha sido superior a la presentada en los centros educativos estatales, en tanto que en el nivel inicial el efecto se muestra contrario. Asimismo, se observa la caída de la demanda en el sector privado para el año 1999, caso opuesto al sector estatal que se incrementa.

En las zonas Sureste y Suroeste la evolución de la demanda de alumnos de colegios particulares en el período 1998 al 2000, muestra un comportamiento más marcado, tal es así que en 1999 se produce una caída significativa respecto al año anterior alcanzando un nivel de pérdida de alumnos de 33% en el nivel inicial-jardín y del 21% en el nivel primaria como se muestra en el cuadro 2.7.

**Cuadro 2.6: Evolución de matrícula en colegios
de Lima y Callao
(Año: 1996 – 2000)**

NIVEL	1996	1997	1998	1999	2000	Crecimiento Anual
INICIAL (*)						
- Particular	95,975	94,921	101,672	94,056	101,381	1,352
Variación %		-1.1%	7.1%	-7.5%	7.8%	1.6%
- Estatal	130,872	135,999	143,969	155,430	163,597	8,181
Variación %		3.9%	5.9%	8.0%	5.3%	5,7%
PRIMARIA						
- Particular	273,370	280,855	301,071	296,842	303,541	7,543
Variación %		2.7%	7.2%	-1.4%	2.3%	2.7%
- Estatal	748,047	738,665	748,264	756,297	746,894	- 288
Variación		1.3%	1.3%	1.1%	- 1.2%	0.0%

(*) Incluye inicial-jardín e inicial-cuna

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN. "Perù: Matrícula declarada por niveles y modalidades, escolarizada y no escolarizada según área : 1996 - 2000". En: **Estadística básica** [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. Excel Document. Disponible en:
http://www.minedu.gob.pe/estadistica/EsBas02area_gestion/total/ce_prog_matricula_docentes_niveles_segun_area.xls
 Elaboración propia

**Gráfico 2.4: Evolución de matrícula en colegios
particulares de Lima y Callao
(Años: 1996 - 2000)**

Elaboración propia

En el último año 2000/1999 la demanda se estabiliza en inicial-jardín con un crecimiento de 1%, no pudiendo recuperar el nivel alcanzado en el año 1998. En primaria se ve un efecto de mejora, pues se logra incrementar la matrícula de alumnos en 12%, pero no logra recuperar la matrícula obtenida en el año 1998, tal como se muestra en el cuadro 2.8.

**Cuadro 2.7: Evolución de la demanda
a nivel inicial-jardín
(Años: 1998 – 2000)**

ZONA	1998	1999	2000
San Borja	3,244	1,616	1,475
Stgo. de Surco	8,544	4,844	5,030
La Molina	1,894	1,902	1,948
Sur Este	13,682	8,362	8,453
San Isidro	1,106	1,112	1,234
Barranco	486	386	411
Jesús María	1,015	905	1,072
Lince	702	679	656
Magdalena del Mar	560	429	502
Magdalena Vieja	906	844	870
Surquillo	1,118	301	301
Miraflores	4,665	2,450	2,328
San Miguel	2,132	2,238	2,055
Sur Oeste	12,690	9,344	9,429
TOTAL ZONA	26,372	17,706	17,882
Variación %		-33%	1%

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script Page.
 Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
 Elaboración propia

Apoyándonos en el estudio realizado por el Grupo Educación al Futuro en setiembre del 2000²⁹ a una muestra de 38 colegios del segmento socioeconómico A y B y de acuerdo a nuestras observaciones del mercado, se puede decir que:

- a. Se observa una marcada tendencia de traslados de alumnos en todos los niveles, a modo de cascada, de colegios de mayor costo de pensión a otros de menor costo.

- b. En más de un tercio de colegios particulares el número de estudiantes disminuyó con respecto al año 1999 y en un 22% de colegios el alumnado aumentó.

**Cuadro 2.8: Evolución de la demanda
a nivel primaria
(Años: 1998 – 2000)**

ZONA	1998	1999	2000
San Borja	4,195	4,624	4,537
Stgo. de Surco	16,800	17,036	17,025
La Molina		8,446	8,232
Sur Este	29,031	30,106	29,794
San Isidro	6,049	4,046	5,288
Barranco	2,691	1,635	2,492
Jesús María	3,835	3,392	3,910
Lince	2,486	1,812	2,533
Magdalena del Mar	2,498	919	2,352
Magdalena Vieja	5,514	2,176	4,512
Surquillo	3,239	1,084	1,481
Miraflores	12,181	7,534	7,303
San Miguel	8,600	7,675	8,029
Sur Oeste	47,093	30,273	37,900
TOTAL ZONA	76,124	60,379	67,694
Variación %		-21%	12%

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script Page.
 Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
 Elaboración propia

- c. Los colegios particulares se encuentran en situaciones contrapuestas, pues existe un grupo de colegios que se encuentran en óptima situación económica, calidad educativa, infraestructura y número de alumnos, en tanto que otro grupo de colegios

²⁹ ZARAGOZA CALDAS, Justo. "Situación de los colegios privados". En su: **Guía de colegios particulares 2001**. Lima: Grupo educativo al futuro, oct., 2000. p. 6-7.

se encuentra en mala situación, con menos de la mitad de alumnos y nula orientación al cambio.

- d. Un tercio de los colegios tienen morosidad en el pago de las pensiones mayor al 30%, siendo uno de los principales problemas. El promedio de morosidad asciende al 25%.

El grupo educación a futuro concluye en que “el 40% de los directores piensa que la situación de los colegios particulares mejorará el próximo año, el 36% piensa que la situación se mantendrá igual y el 24% que la situación se deteriorará aún más. Asimismo, el 55% de los directores informan tener pensiones escalonadas o semi becas en sus centros educativos, lo que es una innovación surgida durante los dos últimos años como una estrategia para hacer frente a la pérdida de alumnado, debido principalmente a la caída del poder adquisitivo de los padres de familia.”

2.2.2. Demanda presente

La demanda del servicio educativo escolar de menores a nivel de Lima y Callao se puede medir a través del registro de la matrícula declarada de alumnos que elabora anualmente

la Unidad Estadística Educativa del Ministerio de Educación y que al año 2000 registró una población de 585 mil estudiantes en los colegios particulares, que representa el 8.2% de la demanda a nivel nacional y el 28.7% respecto a la demanda total de Lima y Callao.

De acuerdo al nivel de estudios, esta cifra está compuesta por 15 mil niños en inicial-cuna con una participación de 2.5%, 86 mil niños en inicial-jardín que representa el 14.7%, 303 mil alumnos en primaria con el 52% y 180 mil en secundaria con el 31% de participación, según la base de datos año 2000 del MINEDU.

Se muestra en el gráfico siguiente los niveles inicial-jardín y primaria que en conjunto ascienden a 389 mil alumnos, exceptuando la fase inicial-cuna debido a que está dirigido a niños menores de 3 años y el nivel secundaria que no forman parte del público objetivo del presente estudio.

**Gráfico 2.5: Demanda en colegios particulares
de Lima y Callao
(Año: 2000)**

Elaboración propia

A continuación se puede apreciar la composición de la demanda actual por zonas geográficas en el ámbito de Lima y Callao para los niveles de jardín y primaria, siendo la zona Sureste y Suroeste la más representativa con una participación del 22% del total, es decir con 85 mil alumnos, aproximadamente.

**Cuadro 2.9: Número de alumnos matriculados en centros educativos
particulares jardín y primaria en Lima y Callao: 2000
(En miles y %)**

ZONAS	JARDÍN	PRIMARIA	TOTAL	Estr.%
SUR ESTE	8,453	29,794	38,247	10%
SUR OESTE	9,429	37,900	47,329	12%
S.EST/S.OEST	17,882	67,694	85,576	22%
NORTE	15,590	54,820	70,410	18%
ESTE	14,467	51,168	65,635	17%
CENTRO	8,649	30,358	39,007	10%
CALLAO	8,565	27,238	35,803	9%
SUR	12,305	41,058	53,363	14%
OTROS	4,143	17,133	21,276	5%
PROV.LIMA	4,250	14,072	18,322	5%
TOT GRAL	85,851	303,541	389,392	100%

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script Page.
 Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
 Elaboración propia

zona Sureste y Suroeste se hace atractiva para ofrecer nuestro servicio a través de la puesta en marcha del colegio, debido a que predomina en esta zona una mayor población del nivel socioeconómico B, que es el grupo objetivo. Cabe señalar que el ingreso promedio mensual familiar de la zona mencionada, considerando todos los niveles socioeconómicos que en ella habitan, es mayor a US\$ 1,400.00.³⁰. Asimismo, Apoyo estima que el 53% del total

³⁰ APOYO OPINION Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana**. Lima: Apoyo opinión y mercado, 2000. p. 5-81.

de los ingresos de Lima Metropolitana se encuentran en esta zona.

**Gráfico 2.6: Demanda en zona sureste y suroeste de Lima y Callao: 2000
(En miles)**

Elaboración propia.

A continuación se presenta la demanda actual en el área de influencia del proyecto, determinada por el número de alumnos matriculados en colegios particulares ubicados en las zonas Sureste y Suroeste de Lima y Callao en forma distrital.

**Cuadro 2.10: Demanda zona sureste y suroeste
jardín y primaria en Lima y Callao: 2000
(En miles y %)**

ZONA	JARDÍN	PRIMARIA	TOTAL	Estr. %
San Borja	1,475	4,537	6,012	7.0%
Stgo. de Surco	5,030	17,025	22,055	25.8%
La Molina	1,948	8,232	10,180	11.9%
Sur Este	8,453	29,794	38,247	44.7%
San Isidro	1,234	5,288	6,522	7.6%
Barranco	411	2,492	2,903	3.4%
Jesús María	1,072	3,910	4,982	5.8%
Lince	656	2,533	3,189	3.7%
Magdalena del Mar	502	2,352	2,854	3.3%
Magdalena Vieja	870	4,512	5,382	6.3%
Surquillo	301	1,481	1,782	2.1%
Miraflores	2,328	7,303	9,631	11.3%
San Miguel	2,055	8,029	10,084	11.8%
Sur Oeste	9,429	37,900	47,329	55.3%
TOTAL	17,882	67,694	85,576	100.0%

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script Page.
 Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textField=&Submit=Buscar+en&new_topic=
 Elaboración propia

2.2.3. Segmentación del mercado

La segmentación del mercado se clasificará de la siguiente manera:

a. Segmentación demográfica

El grupo objetivo está dirigido a menores entre las edades de 03 a 11 años de edad, que tengan padres cuyas edades fluctúen entre los 25 a 35 años de edad, con características psicográficas similares (estilos de vida, actitudes, gustos, preferencias, lugares frecuentados, clubes de referencia, etc.).

b. Segmentación socioeconómica

El grupo socioeconómico al cual nos dirigimos es el NSE “B” que cuenta con el 62.1% de la zona Suroeste y el 51.8% de la zona Sureste, según cifras proyectadas a junio del 2000 por Apoyo Opinión y Mercado tomando como base el Censo de NSE a Nivel de manzanas de 1998.

Cuadro 2.11: Población zonal del NSE B
(Año: 1998)

	ZONAS	
	SUR OESTE	SUR ESTE
Habitantes		
B1	198,675	112,947
B2	184,484	151,789
En porcentaje		
B1	32.2%	22.1%
B2	29.9%	29.7%
NSE B	62.1%	51.8%

Fuente: APOYO OPINIÓN Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana.** Lima: Apoyo opinión y mercado, 2000. p.9
Elaboración propia.

c. Segmentación geográfica

El mercado se circunscribe en la zona Sureste conformado por tres distritos: La Molina, San Borja y Santiago de Surco y la zona Suroeste que cuenta con nueve distritos: Barranco, Jesús María, Lince, Magdalena, Miraflores, Pueblo Libre, San Isidro, San Miguel y Surquillo de Lima Metropolitana. La superficie de la zona

Suroeste es de 54 mil Km² y la zona Sureste es de 94 mil Km², de los 1'206 mil Km² que tiene Lima Metropolitana. La densidad del área de estudio es de 11,464 habitantes/Km² para la zona Suroeste y de 5,463 habitantes/Km² para la zona Sureste.

**Cuadro 2.12: Información demográfica socioeconómica
de Lima Metropolitana
(Año: 2000)**

Habitantes								
NSE	Norte	Este	Centro	Sur Oeste	Sur Este	Sur	Callao	Total
A	0	2,091	1,645	106,996	174,681	3,227	3,999	292,639
B	147,154	127,955	226,627	383,622	264,643	76,075	151,157	1'377,233
C	751,102	563,671	420,556	108,530	53,260	481,641	361,338	2'740,098
D	418,192	430,419	152,387	10,462	10,900	393,156	152,277	1'567,793
E	229,790	366,024	48,739	7,393	7,589	282,333	104,930	1'046,798
Total	1'546,238	1'490,160	849,954	617,003	511,073	1'236,432	773,701	7'024,561
Estr %	2,0%	21,2%	12,1%	8,8%	7,3%	17,6%	11,0%	100,0%
Estructura porcentual %								
A	0,0	0,1	0,2	17,3%	34,2	0,3	0,5	4,2
B	9,5	8,6	26,7	62,2	51,8	6,2	19,5	19,6
C	48,6	37,8	49,5	17,6	10,4	39,0	46,7	39,0
D	27,0	28,9	17,9	1,7	2,1	31,8	19,7	22,3
E	14,9	24,6	5,7	1,2	1,5	22,8	13,6	14,9

Fuente: APOYO OPINIÓN Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana.** Lima: Apoyo opinión y mercado, 2000.
p.9
Elaboración propia.

2.2.4. Mercado potencial

El mercado potencial está conformado por niños que cursan los niveles de inicial-jardín y primaria en centros educativos particulares de las zonas Sureste y Suroeste de Lima Metropolitana, y cuyos padres pertenecen al nivel socioeconómico B.

En este sentido el mercado potencial de la zona asciende a un total de 49,203 niños, habiéndose tomado en cuenta que el 51.8% de la población de estudiantes de inicial-jardín y primaria que acuden a colegios de la zona Sureste corresponde al NSE B, en tanto que en la zona Suroeste este NSE representa el 62.2%.

Cuadro 2.13: Demanda potencial
(Año: 2000)

ZONA	JARDÍN	PRIMAR.	TOTAL
San Borja	764	2,350	3,114
Santiago de Surco	2,606	8,819	11,424
La Molina	1,009	4,264	5,273
Sur Este	4,379	15,433	19,812
San Isidro	766	3,284	4,050
Barranco	255	1,548	1,803
Jesús María	666	2,428	3,094
Lince	407	1,573	1,980
Magdalena del Mar	312	1,461	1,772
Magdalena Vieja	540	2,802	3,342
Surquillo	187	920	1,107
Miraflores	1,446	4,535	5,981
San Miguel	1,276	4,986	6,262
Sur Oeste	5,855	23,536	29,391
TOTAL	10,234	38,969	49,203

Elaboración propia.

2.2.5. Mercado disponible

El mercado disponible está compuesto por los niños de inicial y primaria de nuestro mercado potencial a quienes sus padres están dispuestos a matricular en nuestro centro educativo.

Al mercado potencial se le aplicó la tasa del 54%³¹ para obtener el mercado disponible, resultado obtenido de la tabulación de las encuestas realizadas a una muestra de 379 padres de familia del NSE B que tienen niños en edad escolar, entre 3 y 8 años.

En este sentido se tiene el siguiente resultado:

Cuadro 2.14: Determinación de la demanda disponible

Mercado	Base total niños	Porcentaje	Nº de niños
Mercado disponible	49,203	54%	26,570

Elaboración propia.

2.2.6. Mercado objetivo

El mercado objetivo en el último período, es decir en el año 9, representa el 5.26% del mercado disponible de los alumnos de inicial y el 2.13% de los alumnos de educación primaria, lo que se muestra en el cuadro siguiente:

³¹ Tomado del gráfico No. 36 del anexo 2, p.302.

Cuadro 2.15: Mercado objetivo al año 2011

Nivel de estudios	Mercado potencial al año 2000	Mercado disponible al año	Tasa de crecim. población	Mercado disponible al año 2011	Capacidad máxima de alumnos al año 2011	Mercado objetivo al año 2011
Inicial	10,234	5,526	1.7%	6,652.27	350	5.26%
Primaria	38,969	21,043	1.7%	25,330.00	540	2.13%
Totales	49,203	26,570		31,983	890	

Elaboración propia.

2.2.7. Demanda futura

Según la estrategia comercial que seguirá el centro educativo, se estima una demanda futura para el horizonte de evaluación como se muestra en el cuadro siguiente:

**Cuadro 2.16: Demanda futura durante el horizonte de evaluación del centro educativo
(Año: 2003 – 2011)**

SCIENCE & PRAXIS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
<u>NIDOS SATÉLITES</u>									
NIDO 1	46	46	90	90	90	90	90	90	90
NIDO 2	46	46	90	90	90	90	90	90	90
NIDO 3	-	46	90	90	90	90	90	90	90
TOTAL NIDOS	92	138	270	270	270	270	270	270	270
<u>COLEGIO</u>									
- NIDO	-	-	-	80	80	80	80	80	80
- PRIMARIA	-	-	-	240	365	465	525	540	540
TOTAL COLEGIOS	-	-	-	320	445	545	605	620	620
TOTAL S&P	92	138	270	590	715	815	875	890	890

Elaboración propia.

Las variables que afectan a la demanda se presenta cuando los padres de familia encarnan

la difícil elección del colegio para sus hijos, enfrentan una importante decisión, ya que el resultado definirá una asociación entre la familia y la institución por varios años y cuyos efectos influirán en el desarrollo de sus hijos. Por ello, analizaremos cuales son los criterios o variables que influyen para su elección:

a. Tecnología

Tomando en cuenta la importancia que tiene actualmente la tecnología y sobre todo su uso, es indispensable que todo colegio moderno cuente con lo mejor y lo último en tecnología de punta. Este factor muchas veces es la clave en la decisión de elegir el colegio para sus hijos ya que prefieren inscribir al niño en un colegio donde el pago que realizan incluya ya la enseñanza de computación, inglés y otros.

b. Precio

Basándonos en el Focus Group y las encuestas realizadas se estima que una de las variables que afecta la demanda de los colegios particulares es el precio debido a que éste es muy importante al momento de la elección del colegio por los padres de familia, es decir, si tienen varias opciones se inclinan por el que tenga el precio más

bajo. Dentro del grupo de NSE B se puede notar que la calidad de enseñanza es prioritaria y se sacrifica la satisfacción de otras necesidades para que sus hijos accedan a una buena educación. El precio es importante pero no el factor decisivo.

c. Demografía

Debido al incremento de la población a una tasa del 1.7% anual la demanda crece continuamente.

La educación en el individuo es muy importante para su desarrollo profesional, personal, etc.

d. Ingresos

Los padres de familia antes de elegir el colegio evalúan qué tipo de colegio está al alcance de su bolsillo, para afrontar los costos crecientes de la educación, para lo cual escogen un colegio que no sólo esté al alcance de su bolsillo actualmente, sino también para la época de las “vacas flacas”. Así se evitarán las dificultades para pagar y no tendrán que cambiarlo de colegio e incurrir en más gastos.

A medida que el ingreso se incrementa las personas tienden a consumir más, invertir,

ahorrar, y pensar vivir en mejores condiciones.

2.3. Análisis de la oferta

La oferta del sector educativo escolar de menores se puede medir a través del número de centros educativos en funcionamiento que registra anualmente la Unidad de Estadística del Ministerio de Educación clasificándolos en estatales y particulares. El presente proyecto evalúa la oferta de los colegios particulares.

Al cierre del año 2000 el número de centros educativos particulares ascendió a un total de 3,214 del nivel inicial-jardín y 3,320 del nivel primaria, en el ámbito de Lima y Callao. A nivel inicial los centros educativos particulares representan el 68% del total de Lima y Callao en ese nivel de estudio; en tanto que a nivel primaria los colegios particulares representan el 65% del total de Lima y Callao en ese nivel.

Gráfico 2.7: Oferta en Lima y Callao
(Año: 2000)

Elaboración propia.

2.3.1. Análisis del mercado educativo

El mercado educativo a nivel nacional está conformado por 57,816 centros educativos escolares que prestan servicio educativo a los tres niveles de estudios, de los cuales el 25% son colegios particulares y el 75% son colegios estatales. Hace una década la composición del mercado era diferente debido a que el 13% lo conformaban los colegios particulares y el 87% los colegios estatales. Este cambio se dió debido al impulso de la inversión privada en la educación del gobierno de la década de los noventa.

A nivel geográfico el 21% de los colegios están ubicados en Lima y Callao y el 79% están al interior del país.

A nivel de Lima y Callao se observa una estructura opuesta a la presentada a nivel nacional, pues se tiene en Lima y Callao un total de 12,243 centros educativos de los cuales el 68% son particulares y 32% estatales.

Gráfico 2.8: Composición de los centros educativos estatales y privados de Lima y Callao (Año: 2000)

Elaboración propia.

Del total de los centros educativos particulares que ascienden a 8,342, el 42% brindan servicio a nivel inicial (que incluye inicial - cuna e inicial - jardín), 40% a nivel primaria y el 18% a nivel secundaria.

**Gráfico 2.9: Colegios particulares de Lima y Callao
(Según nivel de estudios)**

Elaboración propia.

2.3.2. Estructura del mercado

El tipo de mercado es de competencia monopolística, debido a las siguientes consideraciones:

- a. Existe un alto número de centros educativos particulares. En la zona Sureste y Suroeste se tienen 525 centros particulares de inicial-jardín y 454 centros de primaria.
- b. El servicio es diferenciado, de acuerdo a su ubicación, nivel socioeconómico de su demanda, por su infraestructura, por la tecnología, por el idioma.
- c. La entrada y salida del mercado educativo es libre. En los últimos 3 años se han

presentado variaciones que se analizarán en este capítulo.

- d. Existe una diversidad de precios que se cobran en soles o dólares.
- e. El mercado educativo es intensivo en mano de obra, el cual se abastece de profesores para brindar el servicio.

2.3.3. Ubicación geográfica del mercado de la competencia

El mercado de la competencia se ubica geográficamente en las zonas Sureste y Suroeste de Lima y Callao, la ubicación exacta de la competencia directa se puede apreciar en los anexos del No. 8 al No. 31.

2.3.4. Oferta histórica

La oferta representada por los colegios particulares a nivel de Lima y Callao presentó durante el período 1996 – 2000 un decrecimiento promedio anual de -0.1% en el nivel inicial, es decir, una reducción anual de 13 centros educativos y en el nivel primaria se observó un crecimiento del 0.5% , que equivale a un incremento de 15 centros educativos. En el cuadro siguiente se aprecia que la oferta de los centros educativos particulares para el nivel

primaria privados ha sido superior a la de los centros educativos estatales que se vio mermado en 12 centros anualmente, en tanto que en el nivel inicial el efecto se muestra contrario. Los años 1998 y 1999 han afectado la oferta del sector, debido a la crisis económica.

La evolución de la oferta de colegios particulares en las zonas Sureste y Suroeste de Lima Metropolitana, en el período 1998 - 2000, muestra un comportamiento más marcado, tal es así que se produce una caída significativa de 231 colegios, que representa durante el período una reducción del 31% de la oferta en el nivel inicial-jardín. En cuanto al nivel primaria, éste también presenta una caída que es del orden del 14% en el período y que representa la reducción de 72 centros educativos.

**Cuadro 2.17: Evolución de colegios de Lima y Callao
en los niveles inicial y primaria
(Años: 1996 - 2000)**

ESCOLAR DE MENORES	1996	1997	1998	1999	2000	Crecimiento
INICIAL						
-Particular	3,544	3,688	3,381	3,206	3,492	-13
Variación		4.1%	-8.3%	-5.2	8.9%	- 0.1
-Estatad	1,226	1,185	1,191	1,213	1,251	6
Variación		- 3.3%	0.5%	1.8%	3.1%	0.5%
PRIMARIA						
- Particular	3,262	3,240	3,103	3,114	3,320	15
Variación		-0.7%	-4.2%	0.4%	6.6%	0.5%
- Estadad	1,814	1,782	1,740	1,741	1,767	- 12
Variación		- 1.8%	- 2.4%	0.1%	1.5%	- 0.6%

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN. "Perù: Centros educativos por niveles y modalidades, escolarizado según area: 1996 - 2000". En: **Estadística básica** [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. Excel Document. Disponible en:
http://www.minedu.gob.pe/estadistica/EsBas02area_gestion/total/ce_prog_matricula_docentes_niveles_según_area.xls

En los siguientes cuadros se puede apreciar que los distritos de Surco y San Borja son los que presentan la mayor reducción de la oferta, seguida de Miraflores y Surquillo.

**Gráfico 2.10: Evolución de colegios particulares
de Lima y Callao
(Año: 1996 – 2000)**

Elaboración propia.

**Cuadro 2.18: Evolución de la oferta nivel jardín
(Años: 1998- 2000)**

ZONA	1998	1999	2000	Variación
San Borja	94	43	44	-50
Stgo. de Surco	252	124	124	-128
La Molina	54	58	62	8
Sur Este	400	225	230	-170
San Isidro	26	26	29	3
Barranco	16	15	16	0
Jesús María	26	22	25	-1
Lince	31	27	27	-4
Magdalena del Mar	27	22	23	-4
Magdalena Vieja	37	36	35	-2
Surquillo	38	14	15	-23
Miraflores	81	49	50	-31
San Miguel	74	80	75	1
Sur Oeste	356	291	295	-61
TOTAL	756	516	525	-231
Variación %		-32%	2%	-31%

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script Page.
 Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
 Elaboración propia

Cuadro 2.19: Evolución de la oferta nivel primaria
(Años: 1998- 2000)

ZONA	1998	1999	2000	Variación
San Borja	40	30	32	-8
Stgo. de Surco	131	104	101	-30
La Molina	57	59	64	7
Sur Este	228	193	197	-31
San Isidro	23	17	19	-4
Barranco	16	15	17	1
Jesús Maria	34	32	34	0
Lince	25	22	22	-3
Magdalena del Mar	22	17	22	0
Magdalena Vieja	36	28	34	-2
Surquillo	29	16	16	-13
Miraflores	58	41	39	-19
San Miguel	55	54	54	-1
Sur Oeste	298	242	257	-41
TOTAL	526	435	454	-72
Variación %		-17%	4%	-14%

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script Page.
Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
Elaboración propia

2.3.5. Oferta presente

A continuación se puede apreciar la composición de la oferta presente conformada por los colegios particulares ubicados en las zonas geográficas de Lima y Callao en los niveles de Inicial-Jardín y Primaria, en la cual la zona Sureste y Suroeste tiene una participación del 15% de la oferta total, contando con 979 centros educativos. Asimismo, se puede apreciar que en las zonas del cono norte, Este y cono sur tienen participaciones mayores a las del área de influencia del proyecto.

**Cuadro 2.20: Oferta de colegios particulares
en Lima y Callao
(Año: 2000)**

ZONAS	JARDÍN	PRIMARIA	TOTAL	Estr. %
SUR ESTE	230	197	427	7%
SUR OESTE	295	257	552	8%
S.EST/S.OEST	525	454	979	15%
NORTE	649	780	1,429	22%
ESTE	562	601	1,163	18%
CENTRO	302	270	572	9%
CALLAO	342	322	664	10%
SUR	508	532	1,040	16%
OTROS	172	193	365	6%
PROV.LIMA	154	168	322	5%
TOT GRAL	3,214	3,320	6,534	100%

Fuente: Ministerio de Educación. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script Page.
 Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
 Elaboración propia

**Gráfico 2.11: Oferta de colegios particulares en
la zona de influencia del proyecto
(Año: 2000)**

Elaboración propia.

El área de influencia se hace atractiva para ofrecer nuestro servicio educativo debido a que

predomina en esta zona una mayor población del nivel socioeconómico B que es el grupo objetivo.

En el cuadro 2.21 se tiene la oferta presente a nivel distrital en las zonas Sureste y Suroeste de Lima y Callao que corresponde al área de influencia del proyecto:

2.3.6. Las cinco fuerzas competitivas de M. Porter

El estado de la competencia es la combinación de cinco fuerzas competitivas, siendo estas:

Cuadro 2.21: Oferta a nivel distrital en las zonas sureste y suroeste de Lima y Callao (Año: 2000)

ZONA	JARDÍN	PRIMARIA	TOTAL	Estr. %
San Borja	44	32	76	7.8%
Stgo. de Surco	124	101	225	23.0%
La Molina	62	64	126	12.9%
Sur Este	230	197	427	43.6%
San Isidro	29	19	48	4.9%
Barranco	16	17	33	3.4%
Jesús María	25	34	59	6.0%
Lince	27	22	49	5.0%
Magdalena del Mar	23	22	45	4.6%
Magdalena Vieja	35	34	69	7.0%
Surquillo	15	16	31	3.2%
Miraflores	50	39	89	9.1%
San Miguel	75	54	129	13.2%
Sur Oeste	295	257	552	56.4%
TOTAL	525	454	979	100.0%

Fuente: Ministerio de Educación.. **Estadística de Educación**. [en línea]. Lima: MINEDU, 2001. Java Script page.
 Disponible en: http://escale.minedu.gob.pe/?textfield=&Submit=Buscar+en&new_topic=
 Elaboración propia

a. Rivalidad entre compañías

La rivalidad en este sector está enfocada en factores de calidad del servicio, prestigio y trayectoria del centro educativo, desempeño y la innovación en la tecnología de la educación, características que se van consiguiendo a lo largo del tiempo. En los últimos tres años, debido a la recesión de la economía del país, el factor “Precio” ha jugado un papel importante, que es coyuntural, en tanto mejore la economía del país.

La competencia se ha intensificado entre los centros educativos al ver la oportunidad de satisfacer mejor las necesidades de los alumnos y darle un valor agregado. En este sentido le han dado énfasis a los siguientes conceptos:

- Enseñanza y dominio del idioma inglés
- Tecnología a la vanguardia de los adelantos tecnológicos de la informática (hay colegios que preparan a los alumnos para que obtengan su certificación como experto en Microsoft Office).

- Áreas verdes y canchas deportivas para incentivar el deporte y el cuidado del medio ambiente.
- Sensibilidad al arte.
- Mayor interacción con los padres de familia.
- Área de psicología y orientación a los alumnos y padres de familia.

El factor “precio” ha tenido una tendencia hacia la baja, la cual ha sido utilizada por muchos centros educativos particulares para evitar la deserción del alumnado, así como para permitirles captar a los alumnos que provienen de colegios con pensiones más altas, acentuando más la rivalidad entre ellos.

Cuando los centros educativos particulares toman una medida estratégica, a menudo sus rivales no son tan rápidos en dar respuesta, pues en cuanto a implementación de tecnología e infraestructura se requiere de inversiones fuertes. Por ello en el sector se percibe una lenta adecuación a los cambios, pues no se tienen una mayor

flexibilidad. Asimismo, no adecúan sus procesos y no permiten el cambio oportuno a la nueva necesidad del mercado antes que la competencia lo realice. Esto acrecienta la probabilidad de nuevas iniciativas estratégicas creativas, motivo que incrementa nuestra oportunidad de ingresar al mercado.

No es característica del sector realizar campañas publicitarias masivas, por ello no es frecuente ver publicidad en el medio televisivo ni radial. El medio más utilizado es el de prensa, la cual se intensifica en los meses de Agosto y Enero de cada año.

b. Empresas en otras industrias que ofrecen productos sustitutos

No existe competencia de productos sustitutos en la educación escolar regular. Sin embargo, los clubes sociales vienen ofreciendo diversos programas de vacaciones útiles de verano aprovechando su infraestructura, dictando cursos tales como natación, fútbol, básquet, manualidades, danzas, oratoria entre otros.

c. Ingreso potencial de nuevos competidores

El mercado educativo tiene bajas barreras de entrada y goza de beneficios tributarios, teniendo como requerimiento: contar con infraestructura, recursos financieros y la resolución ministerial. Para la salida tampoco hay barreras, debido a que no acuden a Indecopi para reestructurarse, en caso de entrar en falencia financiera.

En los últimos años se viene observando en el mercado educativo una mayor competencia, con el ingreso de colegios nuevos, con mayores inversiones y estrategias de mercado agresivas.

d. Poder de negociación que pueden ejercer los proveedores

El principal proveedor es el profesor, que negocia tarifa, horario y disponibilidad. Los proveedores secundarios son las empresas que dan soporte administrativo y logístico.

e. Poder de negociación que pueden ejercer los compradores

Los padres de familia tienen poder de negociación en especial en los casos que

tengan varios hijos pueden negociar becas parciales, pensiones escalonadas o gratuidad de la enseñanza para alguno de sus hijos. Las familias también ejercen poder al requerir buenos profesores, infraestructura adecuada del colegio y tecnología de punta, entre otros.

2.3.7. Identificación de la competencia

Se ha identificado como competencia a 4 colegios particulares de la zona, situados en el distrito de Surco.

- a. Colegio Salcantay
- b. Colegio Santa Margarita
- c. Colegio Peruano Británico
- d. Colegio Magíster

2.3.8. Análisis descriptivo de la competencia

A continuación se muestra la tabla comparativa de la competencia:

**Cuadro 2.22: Tabla comparativa de la competencia
(Niveles / Alumnos)**

Colegio	Niveles que ofrece	Número de alumnos
Santa Margarita Www.stamargarita.edu.pe	Inicial	54
	Primaria	378
	Secundaria	279
	Total	711
Peruano Británico Www.copebrit.edu.pe	Inicial	74
	Primaria	336
	Secundaria	229
	Total	639
Salcantay Www.salcantay.edu.pe	Inicial	48
	Primaria	275
	Secundaria	232
	Total	555
Magíster www.magister.edu.pe	Pre Kinder	20
	Inicial	47
	Primaria	337
	Secundaria	204
	Total	608

Elaboración propia

a. Ventajas de la competencia

- **Colegio Scalcantay**

- Del grupo de la competencia es el que tiene mejor infraestructura por ser nueva y espaciosa, tiene buen nivel académico debido a que las profesoras son de reconocido prestigio e imparten una educación en valores.
- El colegio está bien administrado y con una organización adecuada.

- Tienen una adecuada formación en valores.

- **Colegio Santa Margarita**

- Correcta organización, y ésta es inculcada en los alumnos.
- Prestigio ganado por una tradición.
- Hace 10 años entró al OPUS DEI a formar parte de esta organización, está conformada por gente de la obra que ha creado su propio colegio.
- Educación personalizada, ven la historia del niño, conocen al niño, quieren que llegue a ser una persona integral.
- Formación en valores para formación integral en los alumnos.
- Profesores de alto nivel la mayoría con maestría, post grados.

- **Colegio Magíster**

- Convenio con la Universidad de Cambridge, están autorizados para administrar los exámenes internacionales.
- Remarcan su línea de formación cristiana

- **Colegio Peruano Británico**

- La infraestructura es relativamente nueva y muy moderna
- El personal es muy cordial, tienen un trato amable.
- Tienen una buena organización.

b. Desventajas de la competencia

- **Colegio Salcantay**

- Formación demasiado conservadora. Tendencia elitista y existe preferencia por personas cercanas a la obra.
- Trata de adoctrinar a los PPFF en la línea del OPUS DEI.
- No fomentan actividades de integración entre los padres.
- No es mixto, es sólo para mujeres.
- Escasa inversión en equipamiento de tecnología audiovisual (como TV y cañón multimedia)

- **Colegio Santa Margarita**

- Los salones de inicial son muy fríos en lo que se refiere a la falta de implementación didáctica infantil.
- No hay piscina, ni coliseo.

- Tiene un área total construida de 10080 mts.
- **Colegio Magíster**
 - No incentivan el deporte en los alumnos.
 - Es una organización muy lucrativa, lo cual genera descontento en los padres de familia.
 - Carece de una línea más formativa para el alumnado

Cuadro 2.23: Cuadro de competencia

Nombre	Salcantay	Santa Margarita	Peruano Británico	Magister
Ubicación	Av. Pío XII N° 261 Monterrico	Manuel Olguín N°961 El Derby	Villa Láctea N° 445 Monterrico	Fco. de Cuéllar N° 686 Monterrico
Infraestructura	19227 m2	10080 m2	22000 m2	15000 m2
Pisos	3	2	3	3
Aulas inicial	3	6	3	3
Aulas primaria	12	12	12	16
Niños por aula inicial	23	15	25	22
Niños por aula primaria	20 – 25	28 – 30	28	21
Número de Baños	4	4	4	4
Tamaño de Patio	Grande	Mediano	Grande	Grande
Otros (recepción, piscina, cancha deportiva, auditorio, etc...)	Recepción, canchas deportivas, tenis, frontón, atletismo, básquet, voley; auditorio y capilla	Dos canchas de cemento y una de gras. Cabañitas para niños, esquinero de aves diversas.	Salas especiales, hall, coliseo, canchas de tartán para voley, básquet y tenis.	Laboratorio de física, química, computación
Cuota de ingreso	\$2,500	\$2,500	\$4,500	\$2,500
Matrícula	\$300	0	\$400	250
Pensión mensual colegio	\$300	\$280	\$400	220
Pensión mensual inicial	\$300	\$280	\$400	220
Útiles e impresiones	\$250	\$145	0	0
Talleres	Tenis, danza, voley, natación.	Debate, dibujos, pintura.	Arte, música, teatro, actividades curriculares, computación	Inglés
Costo extra de talleres	No	No	No	No
Horario de Inicial	8:00 - 3:15	7:45 - 3:15	8:00 a 3:15	8:30 - 1:00
Horario de primaria	8:00 - 3:45	7:45 - 3:15	7:50 - 2:50	7:50 - 2:50
Secundaria	8:00 - 3:45	7:45 - 3:15	7:50 - 2:50	7:50 - 2:50
N° de profesores	56	36	22	27
Psicólogo	1	1	1	1
Inicio de clases	Quincena de Marzo	1ra. Semana Marzo	Marzo	Marzo
Idioma	Inglés	Inglés	Inglés y Francés	Inglés
N° de horas de inglés	10	12	12	15

Elaboración propia.

- **Colegio Peruano Británico**

- Las pensiones son muy altas igual la cuota de ingreso que cobran.

2.4. Análisis de la comercialización

El análisis de la comercialización implica la definición de las cuatro “P” que se detallan a continuación:

2.4.1. Decisiones sobre producto

a. Marca

El centro educativo se denominará Sciencie & Praxis, este nombre ha sido elegido porque obtuvo el 40% de aceptación en la investigación de mercado cuantitativa realizada.

Se tiene que tomar en cuenta que dado que se cuenta con dos unidades estratégicas de negocio, para el caso de inicial el nombre seleccionado será Little Science & Praxis y para el centro educativo inicial-jardín y primaria Sciencie & Praxis.

Dado que el centro educativo se va a diferenciar por el dictado de inglés intensivo, por inculcar valores positivos en las personas y principalmente por el logro del análisis crítico en los alumnos, se considera este nombre como el más adecuado.

El diseño del logo del colegio hace referencia a un escudo de armas con el nombre del colegio en la parte superior y dos letras del abecedario en la parte central dispuestas en una forma atractiva para los niños, una de ellas es para el nido y la otra para el colegio, simbolizan que la mejor defensa o protección para este mundo es el conocimiento que nace de compartir el saber científico con la práctica diaria.

El diseño expuesto muestra el logo del centro educativo, no habiendo diferencia entre los niveles iniciales y primario porque se quiere lograr el posicionamiento de la marca Science & Praxis.

Gráfico 2.12: Insignias del colegio
Little Science & Praxis

Elaboración propia.

b. Definición del servicio

El proyecto del centro educativo particular mixto, de nivel inicial, jardín y primaria, brindará a través de su staff altamente calificado, un servicio de enseñanza de calidad, priorizando las habilidades de razonamiento analítico-crítico del alumno, con una enseñanza personalizada, inglés intensivo, principios y valores, dentro de una infraestructura adecuada y siguiendo una metodología por competencias, la cual será explicada en el Capítulo III.

Este servicio estará dirigido a menores entre 03 a 05 años de edad para el nivel inicial y de 06 a 11 años para el nivel primaria. Desarrollará los aspectos más importantes del ser humano como son:

- cognoscitivos
- físicos
- artísticos
- psicológicos
- axiológicos
- sociales
- éticos

La educación personalizada estará orientada de acuerdo a la cantidad máxima de

alumnos por aula, según las siguientes unidades estratégicas:

- **Nidos satélite**

Cada aula cuenta con un máximo de 15 alumnos, de tal forma que la profesora tenga una dedicación exclusiva a grupos reducidos de niños. Además, se contará con una profesora auxiliar para cada aula y un grupo de practicantes que rotarán en diferentes secciones.

- **Centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria**

Para el caso del nivel inicial tendrá un máximo de 20 alumnos por aula.

Para el caso del nivel primaria tendrá un máximo de 30 alumnos por aula y la educación personalizada consistirá en que cada niño tenga un preceptor, el cual estará a cargo de no más de 15 niños. El preceptor tendrá como objetivo el conocimiento de la personalidad y capacidades de cada uno de los niños a su cargo que le permita determinar el rendimiento que se puede esperar de ellos, estimulando, motivando, asesorando y apoyando en

las áreas que el niño necesite y estará a cargo de los profesores principales dado que conocen a sus alumnos.

**Cuadro 2.24: Distribución de número de alumnos
(Por aula del proyecto)**

Nivel	N° de alumnos por aula
Inicial – Jardín nido satélite	15 niños por aula
Inicial-Jardín nido colegio	20 niños por aula
Primaria	30 niños por aula

Elaboración propia.

La enseñanza del inglés será intensiva en todos los grados, comprendiendo el dictado de cursos en este idioma, dado que es el medio más importante de comunicación en todo el mundo.

El colegio estará dirigido por profesionales de alto nivel y contará con una plana docente calificada, que será capacitada permanentemente para poder brindar lo siguiente:

- **Servicio de tutoría**

El servicio educativo también estará orientado a integrar a los padres de

familia en el proceso informativo, instructivo y social de sus hijos, a través de comunicaciones y reuniones permanentes, informándoles sobre su desempeño y logros académicos y personales, reconociendo siempre su rol de educadores primarios.

- **Actividades extracurriculares**

Se contará con actividades extracurriculares tales como:

- artísticas
- deportivas
- de nivelación escolar

Son dos las unidades estratégicas de negocio (UEN):

- **Nidos satélite**

Se dará énfasis al desarrollo integral de las habilidades físicas, cognitivas (intelectual), psicomotor, socio-emocional y lenguaje con aprendizaje del idioma inglés.

- **Centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria**

Se focalizará al estudio de la primaria, dado que el nivel inicial-jardín seguirá

los mismos lineamientos estratégicos de los nidos satélites.

En el nivel primaria se desarrollará las capacidades de: pensamiento lógico racional, comunicación, conocimiento de su entorno social, con inglés intensivo e iniciándolo al sistema de valores como solidaridad, amistad, autodominio, responsabilidad, optimismo y honestidad. Esta formación estará aunada al uso de las herramientas tecnológicas, todo esto se llevará a cabo a través de una adecuada asignación de cursos según se muestra más adelante.

Es un centro educativo de nivel inicial y primario, que contará con tres niveles de inicial y los seis grados de primaria, luego de realizar el estudio cuantitativo a través de las encuestas se determinó que las áreas de interés para los padres de familia encuestados son: el desarrollo del análisis crítico en los alumnos con un 57%, el dominio de idioma inglés con un 25%, además se obtuvo un 14% de preferencia por la formación integral en valores, estos

porcentajes validan la diferenciación propuesta.

c. Infraestructura

Con relación a la infraestructura de la competencia directa que vienen a ser los colegios: Salcantay, Peruano Británico, Santa Margarita y Magíster, todos ellos cuentan con un área entre 3500m² y 20,000m², cabe resaltar que dichos colegios, presentan los niveles de inicial, primaria y secundaria. Para el proyecto se estima un dimensionamiento aproximado de 3500m² para inicial y primaria en el campus básico ubicado en Monterrico Norte y de aproximadamente 500m² para los nidos satélites, que estarán ubicados en Miraflores, San Borja, y La Molina.

Con relación al impacto que esta variable tiene en la elección del centro educativo inicial a elegir, el resultado fue de 6% para el nivel inicial en contraste con el 9.7 % para el nivel primario según las encuestas realizadas, lo que nos indica que es una variable a considerar pero que no es crítica en la decisión final de los padres.

d. Plana docente

Por la naturaleza del servicio educativo, consideramos que la calidad de la plana docente es el factor más importante del producto final, que es la educación brindada a los niños, según las encuestas este factor tiene un impacto del 14% para inicial y del 26% para primaria

Para el nivel inicial-jardín se tendrá una asignación de docentes como sigue:

Cuadro 2.25: Asignación de docentes para nivel inicial - jardín

Año	Profesora titular	Profesor auxiliar
Inicial-3 años	1	1
Inicial-4 años	1	1
Inicial 5 años	1	1

Elaboración propia.

Además se tendrá una psicóloga y practicantes como apoyo.

Para el caso de educación inicial el perfil de profesor que tendremos es más orientado a un preceptor quien es la persona que tiene a su cargo un(a) alumno(a), éste los ayuda en su desarrollo personal, los incentiva a tener un alto nivel académico, y reforzará los valores positivos en los alumnos.

Para el nivel primaria la asignación de docentes será como sigue:

Cuadro 2.26: Asignación de docentes para nivel primaria

Año	Profesora titular	Profesores especializados
1er grado	1	4
2do grado	1	4
3er grado	1	4
4to grado	1	4
5to grado	1	4
6to grado	1	4

Elaboración propia.

Cuadro 2.27: Horario de clases nivel inicial - jardín

Horario	Cursos regulares niños 3 años	Cursos regulares niños 4 y 5 años
Entrada	8:00 a.m.	8:00 a.m.
Salida	12:30 p.m.	1:10 p.m.

Elaboración propia.

Cuadro 2.28: Horario de niños de 3 años

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
08:00 - 08:50	Tiempo libre de juego	Tiempo libre de juego	Tiempo libre de juego	Tiempo libre de juego	Tiempo libre de juego
08:50 - 08:55	Limpieza y aseo	Limpieza y aseo	Limpieza y aseo	Limpieza y aseo	Limpieza y aseo
08:55 - 09:00	Actividades del día	Actividades del día	Actividades del día	Actividades del día	Actividades del día
09:00 - 09:10	Formar grupos de trabajo	Formar grupos de trabajo	Formar grupos de trabajo	Formar grupos de trabajo	Formar grupos de trabajo
09:10 - 09:35	Actividad motora gruesa	Actividad motora gruesa	Actividad motora gruesa	Actividad motora gruesa	Actividad motora gruesa
9:35 - 09:50	Actividad motora fina	Actividad motora fina	Actividad motora fina	Actividad motora fina	Actividad motora fina
09:50 - 10:15	Actividades cognoscitivas	Actividades cognoscitivas	Actividades cognoscitivas	Actividades cognoscitivas	Actividades cognoscitivas
10:15 - 10:40	Arte y pintura	Arte y pintura	Arte y pintura	Arte y pintura	Arte y pintura
10:40 - 10:45	Limpieza y aseo	Limpieza y aseo	Limpieza y aseo	Limpieza y aseo	Limpieza y aseo
10:45 - 11:00	Refrigerio				
11:00 - 11:30	Recreo				
11:30 - 11:50	Actividades musicales	Actividades musicales	Actividades musicales	Actividades musicales	Actividades musicales
11:50 - 12:10	Literatura y lect. De cuentos	Literatura y lect. de cuentos	Literatura y lect. de cuentos	Literatura y lect. de cuentos	Literatura y lect. de cuentos
12:10 - 12:20	Vocabulario	Vocabulario	Vocabulario	Vocabulario	Vocabulario
12:20 - 12:30	Alistarse para salir y desp.	Alistarse para salir y desp.	Alistarse para salir y desp.	Alistarse para salir y desp.	Alistarse para salir y desp.

Elaboración propia.

Adicionalmente se tendrá una enfermera para el tópico. Y se contará con practicantes según las necesidades del aula.

e. Horario

El horario de preferencia según el método cualitativo será el siguiente:

Cuadro 2.29: Horario de niños de 4 años

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
08:00 - 08:30	Formación	Ingreso	Ingreso	Ingreso	Ingreso
08:30 - 09:00	Actividades del juego y trabajo	Actividades del juego y trabajo	Actividades del juego y trabajo	Actividades del juego y trabajo	Actividades del juego y trabajo
09:00 - 09:30	Lógico-Matemático	Comunicación integral	Ciencia y ambiente	Lógico-Matemático	Formación religiosa
09:30 - 10:00	Lógico-Matemático	Comunicación integral	Ciencia y ambiente	Lógico-Matemático	Formación religiosa
10:00 - 10:30	Lecto-Escritura	Lecto-Escritura	Lecto-Escritura	Lecto-Escritura	Lecto-Escritura
10:30 - 10:50	Refrigerio				
10:50 - 11:10	Recreo				
11:10 - 11:40	Inglés	Inglés	Inglés	Inglés	Inglés
11:40 - 12:10	Inglés	Inglés	Inglés	Inglés	Inglés
12:10 - 12:35	Computación	Voley/Futbol	Dramatización	Artes plásticas	Ballet/Karate
12:35 - 1:10	Computación	Voley/Futbol	Dramatización	Artes plásticas	Ballet/Karate

Elaboración propia.

Cuadro 2.30: Horario de niños de 5 años

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
08:00 - 08:30	Formación	Ingreso	Ingreso	Ingreso	Ingreso
08:30 - 09:00	Actividades del juego y trabajo	Actividades del juego y trabajo	Actividades del juego y trabajo	Actividades del juego y trabajo	Actividades del juego y trabajo
09:00 - 09:30	Lógico-Matemático	Comunicación integral	Ciencia y ambiente	Lógico-Matemático	Formación religiosa
09:30 - 10:00	Lógico-Matemático	Comunicación integral	Ciencia y ambiente	Lógico-Matemático	Formación religiosa
10:00 - 10:30	Lecto-Escritura	Lecto-Escritura	Lecto-Escritura	Lecto-Escritura	Lecto-Escritura
10:30 - 10:50	Refrigerio				
10:50 - 11:10	Recreo				
11:10 - 11:40	Inglés	Inglés	Inglés	Inglés	Inglés
11:40 - 12:10	Inglés	Inglés	Inglés	Inglés	Inglés
12:10 - 12:35	Computación	Voley/Futbol	Dramatización	Artes plásticas	Karate/ballet
12:35 - 1:10	Computación	Voley/Futbol	Dramatización	Artes plásticas	Karate/ballet

Elaboración propia.

**Cuadro 2.31: Horario de clases
nivel primaria**

Horario	Cursos regulares
Entrada	8:00 a.m.
Salida	1:30 p.m.

Elaboración propia.

En los cuadros siguientes se muestra el listado de cursos y horas para los diferentes grados del nivel primaria.

Cuadro 2.32: Listado de cursos y horas para el nivel primaria:

Primer Grado

Nº	Cursos	Cantidad de horas semanales	Profesora especializada o fija
1	Inglés	8	Especializada
2	Comunicación integral	6	Fija
3	Educación religiosa	2	Fija
4	Computación	2	Especializada
5	Lógico matemático	5	Fija
6	Arte y creatividad	2	Especializada
7	Naturaleza y comunidad	4	Fija
8	Razonamiento verbal	2	Fija
9	Razonamiento matemático	2	Fija
10	Educación física	2	Especializada
	TOTAL	35	

Cuadro 2.32: Listado de cursos y horas para el nivel primaria:

Segundo Grado

Nº	Cursos	Cantidad de horas semanales	Profesora especialista o fija
1	Inglés	8	Especializada
2	Comunicación integral	6	Fija
3	Educación religiosa	2	Fija
4	Computación	2	Especializada
5	Lógico matemático	5	Fija
6	Arte y Creatividad	2	Especializada
7	Naturaleza y comunidad	4	Fija
8	Razonamiento verbal	2	Fija
9	Razonamiento matemático	2	Fija
10	Educación física	2	Especializada
	TOTAL	35	

Continúa...

**Cuadro 2.32: Listado de cursos y horas para el nivel primaria:
Tercer Grado**

...viene

Nº	Cursos	Cantidad de horas semanales	Profesora especialista o fija
1	Inglés	8	Especializada
2	Comunicación integral	5	Fija
3	Educación religiosa	2	Fija
4	Computación	2	Especializada
5	Lógico matemático	5	Fija
6	Arte y creatividad	2	Especializada
7	Naturaleza y comunidad	5	Fija
8	Razonamiento verbal	2	Fija
9	Razonamiento matemático	2	Fija
10	Educación física	2	Especializada
	TOTAL	35	

**Cuadro 2.32: Listado de cursos y horas para el nivel primaria:
Cuarto Grado**

Nº	Cursos	Cantidad de horas semanales	Profesora especialista o fija
1	Inglés	8	Especializada
2	Comunicación integral	5	Fija
3	Educación religiosa	2	Fija
4	Computación	2	Especializada
5	Lógico matemático	5	Fija
6	Educación artística	2	Especializada
7	Naturaleza y comunidad	5	Fija
8	Razonamiento verbal	2	Fija
9	Razonamiento matemático	2	Fija
10	Educación física	2	Especializada
	TOTAL	35	

continúa...

**Cuadro 2.32: Listado de cursos y horas para el nivel primaria:
Quinto Grado**

...viene

Nº	Cursos	Cantidad de horas semanales	Profesora especialista o fija
1	Inglés	8	Especializada
2	Comunicación integral	5	Fija
3	Educación religiosa	2	Fija
4	Computación	2	Especializada
5	Lógico matemático	4	Fija
6	Educación artística	2	Especializada
7	Ciencias naturales	3	Fija
8	Razonamiento verbal	2	Fija
9	Razonamiento matemático	2	Fija
10	Educación física	2	Especializada
11	Ciencias sociales	3	Fija
	TOTAL	35	

**Cuadro 2.32: Listado de cursos y horas para el nivel primaria:
Sexto Grado**

Nº	Cursos	Cantidad de horas semanales	Profesora especialista o fija
1	Inglés	8	Especializada
2	Comunicación integral	3	Fija
3	Educación religiosa	2	Fija
4	Computación	2	Especializada
5	Lógico matemático	5	Fija
6	Educación artística	2	Especializada
7	Ciencias naturales	3	Fija
8	Razonamiento verbal	2	Fija
9	Razonamiento matemático	2	Fija
10	Educación física	2	Especializada
11	Ciencias sociales	3	Fija
12	OBE	1	Fija
	TOTAL	35	

Elaboración propia.

Del 1ro. al 4to. de primaria los cursos son similares pero los contenidos de cada uno varían de acuerdo a las competencias que se pretenden lograr en el niño. En quinto y sexto grado de primaria, los cursos varían.

f. Cursos extracurriculares

Los cursos extracurriculares se dictarán fuera del horario de clase establecido. Estos cursos serán de libre elección y no tendrá carácter obligatorio, existirá un mínimo de alumnos para la apertura de dichos cursos, éstos no tendrán un costo adicional, ya que está incluido dentro de la mensualidad.

Según la opinión del experto en educación Dr. Francisco Marconi ex director de los colegios de la Congregación de Hermanos Maristas, se estableció la temática y el horario de dichos cursos la cual se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 2.33: Horario de clases extracurriculares inicial-jardín

Nivel	Horario	Frecuencia
Inicial	3:30pm. -5:00pm.	1 vez a la semana

Elaboración propia.

Cuadro 2.34: Horario de clases extracurriculares primaria

Nivel	Horario	Frecuencia
Primaria	3:30pm. - 5:30pm.	2 veces a la semana

Elaboración propia.

Estos cursos corresponden a Teatro, y Danzas Folklóricas, para el nivel inicial-jardín y oratoria, teatro, danzas y nivelación de cursos para el nivel primaria.

g. Clases de verano

Según un análisis de la competencia la gran mayoría de colegios ofrecen cursos de vacaciones útiles, en el cuadro adjunto se muestra el horario preferido para estos cursos.

El dictado de estos cursos en verano será una ventaja competitiva debido a que se ofrecerán a precios por debajo del mercado sin afectar la calidad del producto con la finalidad de atraer alumnado y dar a conocer a los padres el centro educativo.

Cuadro 2.35: Horario de clases de verano inicial

Nivel	Horario
Inicial	9:00-12:30

Elaboración propia.

**Cuadro 2.36: Horario de clases
de verano primaria**

Nivel	Horario
Primaria	9:00-1:00

Elaboración propia.

Para el nivel inicial las vacaciones útiles comprenderían los siguientes cursos:

- Psicomotricidad fina
- Psicomotricidad gruesa
- Preescritura
- Lógico Matemática
- Computación
- Arte y creatividad
- Aeróbicos
- Danza (para el caso de las niñas)
- Karate (para el caso de los niños)

Para el nivel primario, las vacaciones útiles comprenderían los siguientes cursos:

- Análisis lógico matemático
- Razonamiento matemático
- Razonamiento verbal
- Comunicación integral
- Computación
- Teatro

- Oratoria
- Danza (para niñas)
- Karate (para niños)

h. Calendario de actividades

El calendario de actividades es la secuencia de las actividades que se desarrollan durante el año escolar y contempla las fechas de la matrícula, pagos, entrega de libreta de notas y el período vacacional de acuerdo al siguiente cuadro:

Cuadro 2.37: Rol de actividades
(Diciembre 2002 – Diciembre 2003)

	Rol de actividades	Inicio	Final	Días
1.	Matrícula y pago: Clases de verano	15/12/02	4/01/03	20
2.	Inicio – Clases de Verano	4/01/03	4/01/03	-
3.	Matrícula y pago Año regular	20/01/03	28/02/03	39
4.	Entrega de útiles	1/03/03	5/03/03	4
5.	Final clases de verano	28/02/03	28/02/03	-
6.	Inicio clases del año regular	1/03/03	1/03/03	-
7.	Matrícula extemporánea	1/03/03	7/03/03	6
8.	Pago 2da. cuota	28/03/03	2/04/03	5
9.	Pago 3ra. cuota	28/04/03	3/05/03	
10.	Exámenes 1er bimestre	4/05/03	11/05/03	7
11.	Entrega de libreta de notas y reunión con padres de familia y preceptores	16/05/03	16/05/03	
12.	Pago 4ta. cuota	28/05/03	2/06/03	5
13.	Pago 5ta. cuota	28/06/03	3/07/03	5
14.	Exámenes 2do bimestre	14/07/03	21/07/03	7
15.	Entrega de libreta de notas y reunión con padres de familia y Preceptores	26/07/03	26/07/03	
16.	Vacaciones	27/07/03	11/08/03	15
17.	Pago 6ta. Cuota	28/07/03	2/08/03	5
18.	Pago 7ma. Cuota	28/08/03	2/09/03	5
19.	Pago 8va. Cuota	28/09/03	3/10/03	5
20.	Exámenes 3er bimestre	5/10/03	12/10/03	7
21.	Entrega de libreta de notas y entrevista con la psicóloga	17/10/03	17/10/03	-
22.	Pago 9na. cuota	28/10/03	2/11/03	5
23.	Pago 10ma. cuota	28/11/03	3/12/03	5
24.	Exámenes 4to bimestre	6/12/03	13/12/03	7
25.	Entrega de libreta de notas y reunión con padres de familia y preceptor	18/12/03	18/12/03	-
26.	Clausura	20/12/03	20/12/03	-
27.	Matrícula y pago: Clases de verano	15/12/03	4/01/04	20

Elaboración propia.

Asimismo, se tiene la calendarización mensual de las actividades de corte académico, que se indican a continuación:

Cuadro 2.38: Actividades académicas
nivel primaria
(Año: 2003)

	Actividades académicas	Mes
1.	Inauguración período escolar	Marzo
2.	Día de la Madre	Mayo
3.	Día del Padre	Junio
4.	Día del Maestro	Julio
5.	Fiestas Patrias	Julio
6.	Día del Niño	Agosto
7.	Feria tecnológica y de ciencias	Septiembre
8.	Concursos de música Oratoria, matemática	Octubre
9.	Mini olimpiada	Octubre
10.	Kermese	Octubre
11.	Confirmación	Noviembre
12.	Primera Comunión	Noviembre
13.	Clausura	Diciembre

Elaboración propia.

2.4.2 Decisiones sobre precio

a. Fijación de precios

Para la fijación de los precios se tomará en cuenta los siguientes métodos:

- **Método de la competencia**

El método a utilizar como una primera aproximación es el “Método de la Competencia” para lo cual se ha tomado como referencia los cuatro colegios considerados como competencia directa:

**Cuadro 2.39: Precios de los competidores
en el nivel inicial
(En US\$)**

Colegio	Mensualidad	Matrícula
Salkantay	300	300
Santa Margarita	280	0
Peruano Británico	400	400
Magíster	220	250

Elaboración propia.

**Cuadro 2.40: Precios de los competidores
en el nivel primaria
(En US\$)**

Colegio de Ingreso	Mensualidad	Matrícula	Cuota
Salkantay	300	300	2500
Santa Margarita	280	0	2500
Peruano Británico	400	400	4500
Magíster	250	250	2500

Elaboración propia.

- **Método de la disponibilidad a pagar**

En base a las encuestas realizadas cuyos resultados se detallan en el gráfico 31 del anexo 2, muestra que el 34% de los padres de familia estarían dispuestos a pagar una cuota de ingreso de US\$1,000.00 a US\$2,000.00, razón por la cual se ha determinado cobrar US\$1,500.00 y se descarta la posibilidad de cobrar menos de US\$1,000.00 porque no existiría un

buen filtro en la admisión de los alumnos.

Con relación a la mensualidad del nido, el 57% de los encuestados manifestó estar dispuesto a pagar de US\$100.00 y US\$150.00 y el 26% entre US\$151.00 y US\$200.00; razón por la que se ha fijado el precio en US\$150.00 (ver gráfico 34 del anexo 2). Para el nivel primaria, el 41% estaría dispuesto a pagar entre US\$201.00 y US\$300.00 y se ha fijado el precio en US\$250.00; a pesar que el 58% manifestó que preferiría pagar entre US\$150.00 a US\$200.00 (ver gráfico 32 del anexo 2).

Considerando estos dos criterios y siendo consistentes con la estrategia básica del proyecto que es la de diferenciación, se llegó a determinar lo siguiente:

Cuadro 2.41: Lista de precios del nivel inicial – jardín
(En US\$)

Concepto	Precio
Matrícula	150
Mensualidad	150

Elaboración propia.

Cuadro 2.42: Mensualidad y cuota de ingreso a cobrar en primaria
(En US\$)

Concepto	Precio
Mensualidad	250
Cuota de ingreso	1500

Elaboración propia.

b. Forma de pago

Durante el año escolar para los niveles de inicial-jardín y primaria se realizarán 10 pagos mensuales, de acuerdo al calendario establecido en el cuadro 2.37. En el caso de no realizarse el pago a tiempo se cobrará un interés equivalente al 12% anual en dólares y se tomarán las medidas respectivas después de dos cuotas no pagadas según políticas de crédito y cobranzas, establecidas en el reglamento interno del centro educativo.

En el calendario referido se establece que el pago de la matrícula para el nivel de primaria se deberá realizar antes que se inicien las clases.

El pago de las mensualidades se deberá realizar en cualquiera de las agencias del

Banco Wiese o del Banco de Crédito y en las cajas ubicadas en el centro de estudio correspondiente.

c. Política de otorgamiento de becas

Será del 3% del total de los alumnos, y se otorgará por dos motivos, debido al alto rendimiento del alumno y en caso que la situación económica de la familia lo amerite, siempre y cuando el alumno califique teniendo que ser aprobado por dirección Académica y la psicóloga-bienestar estudiantil del centro educativo Science & Praxis.

2.4.3 Decisiones sobre plaza

Es de una etapa, dado que el servicio se realiza de forma directa en el campus del colegio para el nivel inicial-jardín y primaria y en los locales respectivos para el caso de los nidos satélites.

2.4.4. Decisiones de promoción

El plan de marketing tendrá las siguientes etapas:

a. Etapa de lanzamiento

Se tiene definido claramente los siguientes objetivos:

- Apertura y funcionamiento de dos nuevos locales para inicial en el primer año uno ubicado en Miraflores y el otro en San Borja. Durante el segundo año se abrirá otro local en el distrito de La Molina ya que la estrategia de entrar al mercado es iniciar nuestras actividades con 3 nidos satelitales que van a generar ingresos durante los tres primeros años con la finalidad de que al cuarto año se adquiera la sede principal y se construya el complejo educativo de inicial-jardín y primaria en Santiago de Surco.
- Crear expectativas positivas en los padres de familia de nuestro mercado objetivo en cuanto al nivel académico y desarrollo integral del alumno.

Para alcanzar estos objetivos se realizarán varias campañas agresivas de marketing, en las que se darán a conocer a los padres de familia a través de los diferentes medios de comunicación nuestro colegio, uno de ellos, de mayor productividad y de menor costo, será el envío de información de nuestra página Web al

correo electrónico de nuestro mercado objetivo debido a que según nuestro estudio cuantitativo en base a encuestas el 18% prefiere informarse sobre centros educativos a través de la página Web, el 17% por correo electrónico, y el resto por otros medios como revistas con un 22%, folletería impresa con un 16% entre otros.

b. Etapa de implementación

El proyecto contempla tres años en la fase de implementación los cuales se desarrollan de la siguiente manera:

Cuadro 2.43: Fase de implementación

Etapa	Proceso de desarrollo del proyecto
1era fase	Implementación de dos nidos satélites en los distritos de San Borja y Miraflores.
2da fase	Implementación de un nido adicional ubicado en el distrito de La Molina.
3ra fase	Implementación del centro educativo inicial-jardín y primaria completa en el distrito de Surco en la zona de Monterrico.

Elaboración propia.

Por lo cual se tienen objetivos diferenciados para cada una de las fases del proyecto a implementarse.

- **Objetivos fase 1**

- Captar alumnos para el período de lanzamiento en los dos distritos establecidos para el año 2003. A través de una campaña agresiva en el mercado.
- Crear expectativas positivas respecto al desarrollo psicomotriz y cognoscitivo del niño, brindándole seguridad al padre de familia sobre el bienestar y desarrollo íntegro de su hijo(a).

- **Objetivos fase 2**

- Posicionarse en el mercado cautivo como un nido que se enfoca a desarrollar en el niño las habilidades del análisis crítico y de inglés intensivo.
- Captar alumnos para mantener el número obtenido en la primera fase.

- Fortalecer el posicionamiento de los nidos ya establecidos.
- Captar alumnos para el tercer nido satélite en el distrito de La Molina.
- **Objetivos fase 3**
 - Realizar la implementación del colegio con el nivel inicial-jardín y primaria, causando una gran expectativa en la zona.
 - Las actividades de marketing a realizarse en esta etapa serán las siguientes:

✓ **Publicidad escrita**

Según las encuestas el 22% de los padres de familia consultados manifestó interés en obtener información a través de revistas, como por ejemplo; el suplemento padres de la revista COSAS, la Guía del estudiante y el suplemento estudiantil del

diario El Comercio, principalmente.

También el 16% de los padres encuestados prefiere recibir la información por folletos; en las zonas sur este y sur oeste de Lima existen 56 mil y 84 mil hogares del NSE B respectivamente (Apoyo, Opinión y Mercado S.A., Lima 2000) por lo que podemos esperar repartir al 10% aproximadamente de los hogares que estén mas cercanos a los nidos satélites, es decir 6,000 y 8,000 folletos respectivamente, que se repartirán en hogares, principales empresas, supermercados y centros comerciales de la zona.

Para empresas enviaremos promotoras capacitadas y de buena presencia, en centros comerciales y supermercados emplearemos señoritas también de buena presencia,

uniformadas como auxiliares de nido, que actuarán como promotoras de venta, intentarán establecer contacto con clientes potenciales a los cuales citarán a visitar a las instalaciones del nido recibiendo un incentivo de ventas por número de visitas.

En los folletos se darán a conocer las bondades de los nidos y se le presentará como parte de un complejo educativo, los folletos serán en tamaño A5 a full color y de buena calidad, papel couché de 120 gramos.

También anunciaremos en las guías telefónicas de Telefónica y Bellsouth.

✓ **Publicidad visual**

Este es otro medio por el cual se llegará a nuestro mercado objetivo, y se brindará información al público en general de las ventajas

competitivas del centro educativo Science & Praxis, lo que se corroboró con los resultados de las encuestas que arrojaron un 18% por página Web y 17% por envío de información a través del correo electrónico a favor de esta propuesta.

También utilizaremos publicidad en los cines de la zona, donde acude nuestro mercado objetivo.

✓ **Marketing directo**

A través de la base de datos que se obtendrá se desarrollará un mailing directo agresivo durante las tres fases que contempla el proyecto, en el estudio cualitativo realizado el grupo se mostró a favor de este método porque impulsa la decisión de inscripción del niño por el padre de familia.

Después de ésta se realizará la etapa de seguimiento.

**Cuadro 2.44: Cronograma de actividades – marketing lanzamiento
(Años: 2002 - 2003)**

	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR
Inscripción en guías telefónicas	X						
Elaboración de pagina Web	X	X					
Realización de mailing directo	X	X	X	X			
Colocación de paneles de publicidad	X						
Reparto de folletos a hogares	X	X	X				
Publireportajes en revistas	X	X	X				
Exhibición de publicidad en cines	X	X	X	X			
Promotoras empresas	X	X					
Promotoras supermercado	X	X	X				
Promotoras Centro Comercial Jockey Plaza/CC Caminos del Inca	X	X	X				

Elaboración propia.

c. Etapa de permanencia en el mercado – mantenimiento

El mantenimiento del proyecto principal que es la creación del centro educativo primario que se llevará a cabo a partir del cuarto año del proyecto.

Se tiene definido claramente los siguientes objetivos:

- Fidelizar a los alumnos desde su fase de educación inicial-jardín, para asegurar la masa crítica de alumnos necesarios para el funcionamiento del colegio.
- Tener una óptima captación de nuevos alumnos, logrando así posicionarse en el mercado para mantener un crecimiento continuo en el largo plazo.

Los alumnos actuales merecen nuestra máxima atención; son nuestros clientes, pero no son de nuestra exclusividad por eso debemos realizar diversos esfuerzos para mantenerlos contentos y satisfechos tanto a ellos como a sus padres, debemos buscar la fidelidad del cliente.

Las principales actividades de marketing que se realizará para mantener a los alumnos son las siguientes:

- Actualizar permanentemente la página web con la finalidad de brindar una adecuada información a los candidatos a postular al colegio.

- Realizar un seguimiento continuo a nuestra base de datos con la finalidad de mantenerlos constantemente informados a los padres y hacerles llegar los boletines informativos que emitirá el colegio vía correo electrónico o convencional se deberá verificar la llegada de éstas por vía telefónica, además se le hará entrega de la guía de direcciones y teléfonos de cada uno de los integrantes de su grado de estudio.
- Continuar con la publicidad en los períodos previos a las matrículas, a través de los anuncios en revistas, a través de publi-reportajes destacando los logros académicos y en otras áreas del centro educativo.

CAPÍTULO III

3. Estudio técnico

Debido a que el proyecto consta de tres fases, las dos fases iniciales que corresponden a la implementación de los tres nidos satélites para niños de 3, 4 y 5 años durante los 3 primeros años del proyecto y en el cuarto la implementación del centro educativo inicial-jardín y primaria, hemos considerado necesario mostrar ambos análisis técnicos en el presente estudio, pero siempre con mayor incidencia en el desarrollo del centro educativo inicial-jardín y primaria que es el objetivo del presente proyecto.

3.1. Tamaño de las dos unidades estratégicas de negocio

El tamaño de las dos unidades estratégicas de negocio ha sido determinado de acuerdo a los siguientes criterios básicos:

3.1.1. Nidos satélites

Número de niños por aula y número máximo de aulas por nivel; según la opinión de expertos en pedagogía y la observación directa de los nidos competidores de la zona el número ideal de niños por aula estaría en el rango de doce a quince niños, debido a lo diferenciado de nuestro producto y confiando en nuestro agresivo plan de marketing hemos optado por

tener un máximo de quince niños por aula (al 100%) a razón de dos secciones por edad para niños de tres, cuatro y cinco años; es decir, seis aulas por nido con capacidad para 90 niños, las cuales podremos ajustar de acuerdo a las necesidades del mercado.

Cuadro 3.1: Distribución de aulas por nivel educativo para nidos satélites

Aulas	Edad	Alumnos
Isaac Newton	3	15
Graham Bell	3	15
Albert Einstein	4	15
Marie Curie	4	15
Edwin Hubble	5	15
Thomas A. Edison	5	15

Elaboración propia

El cálculo de las aulas es al 100% de la capacidad de los nidos.

3.1.2. Centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria

El tamaño del centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria ha sido determinado sobre la base de dos criterios básicos:

- a. Basado en la observación directa de colegios de la zona.

- b. Consultas realizadas a expertos en educación, como el señor Francisco Marconi (ex director de la congregación Marista) y la señora Victoria Jubis (Directora del Colegio San Jorge de Miraflores)

Se ha considerado conveniente tener una capacidad para 90 niños por grado, es decir, tres aulas por cada nivel de educación primaria, por lo tanto cada aula tendrá una capacidad máxima de 30 niños, esto se fundamenta debido a la captación que nuestro proyecto generará a través de su estrategia comercial de iniciar operaciones con nidos satélites se está considerando pérdidas por deserción esperando tener un 70% de fidelidad en nuestro público cautivo, adicionando el 30% restante a través de la captación de alumnos nuevos dada la agresiva campaña de marketing que se implantará.

3.1.3. Criterio de determinación del tamaño máximo de las UEN del proyecto

Los siguientes son los criterios utilizados para la determinación del tamaño máximo de las UEN del proyecto:

a. Rentabilidad

Es necesario que cada aula sea rentable por sí misma, para que así en conjunto el nido genere utilidades y se pueda cumplir con los objetivos del presente proyecto.

b. Infraestructura

Considerando una capacidad instalada para albergar a 60 niños es necesario que el inmueble cuente con el local adecuado para el acondicionamiento de las aulas y oficinas administrativas, así como las áreas de recreación, con opción de ampliar éstas en un futuro, se ha estimado un espacio de 2.5 m² por niño por aula y 500 m² de terreno con 311 m² de construcción.

c. Disponibilidad de materiales

El nido contará con todos los materiales e insumos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

3.1.4. Definición del tamaño para los niveles de inicial - jardín y primaria. Programa de desarrollo y utilización de la capacidad instalada durante el horizonte de evaluación del proyecto

La naturaleza del servicio educativo nos permite realizar el supuesto que el alumno que

ingresa a nuestro Colegio tendrá poca sensibilidad al cambio siempre que se cumpla con el nivel de enseñanza ofrecida y de los estándares de seguridad, orden y calidad.

Los cuadros 3.4 y 3.5 explican el tamaño del proyecto durante el horizonte de evaluación reflejada en número de alumnos y el porcentaje de ocupación de la capacidad instalada proyectada, para los dos primeros años. Dado el plan de comercialización propuesto se espera matricular 46 niños en total para cada uno de los nidos durante los dos primeros años del proyecto, esto considera 2 aulas de 12 niños del nivel de 3 años que es el nivel más fácil de captar dado que según las encuestas el 31% de los padres tomaba como variable de decisión la cercanía al hogar, un aula de 12 niños en el nivel de 4 años. Para determinar el número de aulas del nivel de 5 años hay que considerar la dificultad de captar este público objetivo, dado que en su gran mayoría ya está fidelizado en el nido que viene estudiando, es por eso que se ha determinado considerar una sola aula correspondiente a este nivel.

En el Colegio esperamos tener una buena captación de apertura, al cuarto año del proyecto, en los grados de primero y segundo

debido al posicionamiento conseguido durante los tres primeros años, lo que se refleja en el cuadro adjunto. Durante el desarrollo del proyecto se irán incrementando el número de salones por grado así como el número de alumnos por nivel, manteniendo una posición conservadora al mantener 30 niños como cantidad de alumnado máximo por aula.

**Cuadro 3.2: Número de alumnos
en los nidos satélites por año**

Sección	Año1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Nido 1									
Inicial -A 3 años	12	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 3 años	12	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -A 4 años	12	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 4 años	0	0	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -A 5 años	10	10	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 5 años	0	0	15	15	15	15	15	15	15
Total	46	46	90	90	90	90	90	90	90
Nido 2									
Inicial -A 3 años	12	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 3 años	12	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -A 4 años	12	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 4 años	0	0	15	15	15	15	15	15	15

Continúa...

**Cuadro 3.2: Número de alumnos
en los nidos satélites por año**

viene....

Inicial -A 5 años	10	10	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 5 años	0	0	15	15	15	15	15	15	15
Total	46	46	90	90	90	90	90	90	90
Nido 3									
Inicial -A 3 años	0	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 3 años	0	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -A 4 años	0	12	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 4 años	0	0	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -A 5 años	0	10	15	15	15	15	15	15	15
Inicial -B 5 años	0	0	15	15	15	15	15	15	15
Total	0	46	90	90	90	90	90	90	90
TOTAL NIDOS	92	138	270	270	270	270	270	270	270

Elaboración propia.

**Cuadro 3.3: Número de alumnos en
el centro educativo por año**

Sección	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Nido 4									
Inicial -A 4años	0	0	0	20	20	20	20	20	20
Inicial -B 4años	0	0	0	20	20	20	20	20	20
Inicial -A 5años	0	0	0	20	20	20	20	20	20
Inicial -B 5años	0	0	0	20	20	20	20	20	20
Total Nido	0	0	0	80	80	80	80	80	80
Primaria									
1° Grado A	0	0	0	25	30	30	30	30	30
1° Grado B	0	0	0	25	30	30	30	30	30
1° Grado C	0	0	0	25	30	30	30	30	30
2° Grado A	0	0	0	25	30	30	30	30	30
2° Grado B	0	0	0	25	30	30	30	30	30
2° Grado C	0	0	0	25	30	30	30	30	30
3° Grado A	0	0	0	25	30	30	30	30	30
3° Grado B	0	0	0	25	30	30	30	30	30
3° Grado C	0	0	0	0	30	30	30	30	30
4° Grado A	0	0	0	20	25	30	30	30	30
4° Grado B	0	0	0	0	25	30	30	30	30
4° Grado C	0	0	0	0	0	30	30	30	30
5° Grado A	0	0	0	10	15	25	30	30	30
5° Grado B	0	0	0	0	15	25	30	30	30
5° Grado C	0	0	0	0	0	25	30	30	30
6° Grado A	0	0	0	10	15	15	25	30	30
6° Grado B	0	0	0	0	0	15	25	30	30
6° Grado C	0	0	0	0	0	0	25	30	30
Total Primaria	0	0	0	240	365	465	525	540	540
Total Colegio	0	0	0	320	445	545	605	620	620
TOTAL ALUMNOS	92	138	270	590	715	815	875	890	890

Elaboración propia.

En el cuadro 3.4 se muestra a manera de resumen el tamaño del proyecto durante los nueve años de implementación del mismo:

**Cuadro 3.4: Tamaño del proyecto
para el horizonte de evaluación**

SCIENCE & PRAXIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9
NIDOS SATÉLITES									
NIDO 1	46	46	90	90	90	90	90	90	90
NIDO 2	46	46	90	90	90	90	90	90	90
NIDO 3	-	46	90	90	90	90	90	90	90
TOTAL NIDOS	92	138	270	270	270	270	270	270	270
COLEGIO									
- NIDO	-	-	-	80	80	80	80	80	80
- PRIMARIA	-	-	-	240	365	465	525	540	540
TOTAL S&P	92	138	270	590	715	815	875	890	890

Elaboración propia.

En el siguiente cuadro se muestra la capacidad instalada del centro educativo durante su horizonte temporal.

Cuadro 3.5: Capacidad instalada del complejo educativo

Institución educativa	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
NIDO 1	51%	51%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
NIDO 2	51%	51%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
NIDO 3	0%	51%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
COLEGIO									
- NIDO	0%	0%	0%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
- PRIMARIA	0%	0%	0%	44%	68%	86%	97%	100%	100%

Elaboración propia.

3.2. Proceso

El centro educativo inicial “Little Science & Praxis” cuenta con los siguientes procesos principales:

3.2.1. Proceso de selección de alumnos

Este proceso tiene por finalidad lo siguiente:

- a. La evaluación psicológica del niño a fin de determinar ciertos lineamientos de su conducta.
- b. Permitir el ingreso del niño a excepción de aquellos que por indicación del informe psicológico no cumplan con el perfil de alumno esperado.
- c. Limitar el ingreso de alumnos por aula en un número máximo de quince niños por aula.

En los primeros años la selección de niños será flexible con el objetivo de lograr mayor captación de niños elevando cada año el nivel de exigencia a fin de que a partir del tercer año sean admitidos los niños que cumplan con las expectativas del programa.

3.2.2. Proceso de matrícula

Dentro del calendario anual de actividades, la matrícula comenzará la tercera semana de enero y finalizará en febrero, durante los dos primeros años de funcionamiento se permitirán matrículas extemporáneas con el objetivo de lograr una mayor captación de alumnos.

Los documentos requeridos para la matrícula son:

a. Para el nido satélite

- Partida de nacimiento original
- 4 fotos tamaño carnet a color
- 1 foto familiar
- Ficha de vacunas al día
- 3 últimos recibos de luz, agua y teléfono
- Llenar ficha de información básica para inicial.

b. Para el nivel primario

- Llenar ficha de información básica para inicial.
- Partida de nacimiento original.
- 6 fotos tamaño carnet a color.
- 1 foto familiar de los dos últimos meses.
- DNI de los padres u apoderados.
- Boleta de pago de los padres.

- Llenar ficha de información básica para el nivel primaria.

3.2.3. Diagrama de flujo de los procesos

Los gráficos 3.1 y 3.2 muestran los diagramas de flujo de los dos procesos anteriormente indicados. El gráfico 3.3 muestra el proceso de matrícula para los cursos de verano.

Gráfico 3.1: Flujo del proceso de selección

Elaboración propia

Gráfico 3.2: Flujo del proceso de matrícula

Elaboración propia

Gráfico 3.3: Flujo del proceso de matrícula para los cursos de verano

Elaboración propia

3.3. Tecnología

3.3.1. Identificación de alternativas tecnológicas

Se han identificado cinco metodologías las cuales explicaremos a continuación:

a. Metodología pedagógica

El sistema de enseñanza tradicional puramente memorístico y poco reflexivo ha mostrado muchas debilidades, siendo ésta la causa principal de problemas de aprendizaje de muchos niños.

Deseamos que nuestros alumnos aprendan a observar, que desarrollen la atención y la concentración, su capacidad de análisis y de síntesis y, que cuando crean en algo expongan sus obras e ideas ante los demás, puedan tolerar las críticas y defender sus puntos de vista con conocimiento y criterio.

Mediante la combinación del método científico y el método creativo práctico buscamos potenciar las aptitudes del niño mediante la enseñanza del análisis crítico con la finalidad de despertar todas las potencialidades de los alumnos observando lo que ocurre a su alrededor y de desarrollar

su creatividad descubriendo y estimulando las aptitudes axiológicas y cognitivas de los niños.

Para lograr estos objetivos en inicial aplicaremos la combinación de tres metodologías.

b. Metodología optimist

Esta metodología se aplica en niños entre los tres y seis años, promueve una educación personalizada, completa y coherente. El objetivo de esta metodología es ofrecer una rica y organizada estimulación para que los niños alcancen niveles de madurez, desarrollo y aprendizaje óptimos.

c. Metodología Montessori

Considerada como una educación para la vida, por lo tanto ayuda al desarrollo natural del ser humano, estimula al niño para manifestar su personalidad y formar su carácter brindándole seguridad y respeto.

d. Metodología constructivista

El constructivismo busca que el niño construya su propio conocimiento teniendo en cuenta el medio que lo rodea y sus

intereses, iniciando al niño en un proceso de investigación como base fundamental para adquirir diversos conocimientos, formando así individuos creativos, comunicativos y amantes del saber.

e. Metodología por competencias para el nivel primaria

La metodología por competencias, también llamada por proyectos o constructivismo, va acorde al desarrollo de un pensamiento que busca que el niño construya su conocimiento en base a la motivación de la búsqueda de la información, teoría que tiene su origen en los estudios realizados por el Lic. Tyaget, ésta plantea un desarrollo globalizado, donde interactúan el profesor y el alumno para lograr la mejor interiorización del conocimiento, esta metodología se basa en identificar tres etapas:

- 1ro. ¿Qué es lo que el alumno sabe acerca del tema?
- 2do. ¿Cuál es el nivel de conocimiento deseado?
- 3ro. ¿Qué debe hacerse para que el alumno alcance este objetivo?

Esta metodología implica tener los ambientes y materiales adecuados para realizar visitas, elaborar pequeñas maquetas, crear historias, dibujos, para tener la mayor atención del niño para que este se sienta motivado a participar y aprender y, por ende, alcanzar los objetivos trazados. La metodología plantea ideas amplias y globalizadas que los niños deben interiorizar bajo esta perspectiva, para la enseñanza de lectura no se utilizarán libros clásicos sino que se intentará una lectura de imágenes. Bajo esta metodología no se obliga al niño a dominar la lectura hasta el segundo grado de primaria, en esta metodología el profesor deberá elegir el tema motivador y el módulo de acuerdo al programa planteado por el ministerio, adicionalmente se elegirán las competencias (objetivos o proyectos a desarrollar) y empieza a trabajar sobre la base de la interacción con los niños por preguntas y respuestas sobre el tema de interés, para enfatizar la competencia se desarrollará pequeños proyectos todo relacionado con el tema motivador. Con esto, lo que se intenta es fundamentar las bases de la educación primaria en los intereses de los niños más que en los

objetivos trazados por el profesor, esto le permite desarrollar las habilidades para generar sus conocimientos y la investigación a través de la búsqueda de información más que la acumulación de ella.

Esta metodología va a ser utilizada en el proyecto dado la velocidad del cambio de los conocimientos y del fenómeno de la globalización.

3.3.2. Selección de tecnología

La aplicación de software educativos es una herramienta que facilita el proceso de aprendizaje preescolar, es importante para ir acorde con las nuevas tecnologías y proyecciones de este campo, sin embargo, se debe de tener cuenta que el niño debe de ser consciente que ésta es sólo una herramienta de aprendizaje y trabajo.

La educación hasta se podría dar por Internet, correo electrónico, enciclopedias, revistas, textos hipertextuales y en línea o en discos compactos, todos estos recursos son evidentemente de gran utilidad. Sin embargo, requieren ser estudiados, explorados y experimentados en el contexto de la educación,

ya que todavía su uso para los propósitos didácticos se limita a la simple transferencia mecánica de materiales impresos que no son idóneos para los nuevos medios.

En fin, tanto los maestros como los alumnos todavía están inmersos en el viejo patrón educativo y ambos son afectados por la tecnología.

Las tecnologías nuevas encierran exigencias en los centros de educación a cualquier nivel, por lo tanto se trata de algo que debemos aprender. Es de suma importancia esta insistencia que iguala a todos en el proceso educativo.

Se utilizarán los siguientes softwares:

a. NODDY

Es un software de juegos creado para los niños en edad pre-escolar, contiene nueve actividades diferentes como la caja de pinturas, el collage, pintura invisible entre otras.

b. TRAMPOLÍN

Proporciona a los niños entre dos y cinco años, un entorno de juegos para descubrir y afianzar los conocimientos necesarios en la

etapa preescolar, invitando al niño a explorar diferentes actividades.

c. PINGU

Software que incluye desafíos didácticos y juegos educativos como rompecabezas.

3.4. Terrenos

a. Especificación del alquiler de locales para los nidos satélites

Es importante destacar que según fuente del Ministerio de Educación y de la USE No. 07 de San Borja, un niño deberá tener entre 1.75 y 2.50 metros cuadrados de espacio dentro del aula, siendo ideal asignar la misma área para recreación o espacios libres. Así tendríamos el cálculo de $2.22 \text{ m}^2/\text{niño} \times 90 \text{ niños} = 200\text{m}^2$ para aulas, del cuadro siguiente se deduce que nuestros nidos requieren un área mínima de 350 m^2 por lo que estimamos alquilar casas que estén en un rango de 350 a 500 m^2 de terreno teniendo un área construida de 311m^2 concordantes con nuestros requerimientos.

**Cuadro 3.6: Determinación
del área requerida para nidos**

ZONA	N°	Área m²	1er. Piso m²	2do. Piso m²
Aulas	6	200	167	33
Laboratorios, informática y ciencias	2	30	0	30
Tópico	1	6	6	0
SS. Hh.	3	24	20	4
Area libre	1	150	150	0
Sala múltiple	1	12	0	12
Sala profesor	1	15	0	15
Dirección	1	12	0	12
Recepción	1	12	12	0
TOTAL	17	461	355	106

Elaboración propia.

**b. Especificación del terreno necesario para el
centro educativo**

Según un análisis de la competencia se determinó que el área requerida es de aproximadamente 3500m²

Cuadro 3.7: Determinación del área requerida para el centro educativo inicial-jardín y primaria

ZONA	N°	Área m²	1er. Piso m²	2do. Piso m²
Aulas	22	45	585	405
Laboratorios, informática y ciencias	4	45	25	75
Tópico	1	45	9	
SS. Hh.	8	45	54	24
Área libre y deportiva	1	45	2557	
Sala múltiple	4	45	80	80
Sala profesor	1	45		25
Dirección	1	45		15
Recepción	1	45	20	
Auditorio	1	45	120	
Biblioteca	1	45		60
Capilla	1	45	50	
TOTAL	46		3500	684

Elaboración propia

En el siguiente cuadro se muestra la descripción de los locales necesarios para el proyecto, así como el tamaño, alquiler mensual en el caso que corresponda y precios de venta por metro cuadrado, estos datos fueron obtenidos de la Inmobiliaria CB Richard Ellis Perú.

**Cuadro 3.8: Inmobiliarias que se utilizarán para los
nidos y el colegio**

Dirección	Distrito	Descripción	Tamaño (m²)	Alquiler mensual \$	Precio venta m² \$
Calle Villarán Cdra. 4	Miraflores	Casa 2 pisos con patio amplio	500	1000	
Calle Halls Cdra. 8	San Borja	Casa 2 pisos con patio	500	700	
Av. El Polo	Surco	Terreno cercado	3500		250
Av. Rinconada del Lago	La Molina		1500	2000	200

Elaboración propia.

c. Especificaciones de remodelación de los locales alquilados

Las casas seleccionadas como idóneas serán acondicionadas previo contrato de alquiler de por lo menos cinco años renovables, se intentará conseguir la aprobación de los propietarios para que acepten algunas modificaciones. La remodelación y acondicionamiento de las aulas y ambientes se encargará a especialistas arquitectos e ingenieros que adapten las casas al modelo requerido con el mínimo de cambios en construcciones de material noble utilizando en su reemplazo divisiones ligeras contra-placadas de madera pero tomando en cuenta el aspecto de seguridad, no sólo de la infraestructura sino de los acabados como evitar filos, puntas, desniveles, grandes vidrios y otras, que pongan en riesgo la

integridad de los alumnos, se cumplirá como mínimo los requisitos establecidos por el Ministerio de Educación y la USE No. 07 de San Borja³².

3.5. Equipos y mobiliario necesario

3.5.1. Equipos para un nido satélite

Se ha considerado conveniente separar por áreas el nido con el fin de identificar los equipos necesarios, así mostraremos a continuación los equipos y mobiliario necesarios para un nido de 6 salones con un máximo de 90 niños:

- a. Dirección
- b. Recepción
- c. Aulas
- d. Tópico
- e. Laboratorio de computación
- f. Paquetes de computación para el área administrativa y educativa.
- g. Área de limpieza y mantenimiento

³² Ver anexo No.35, Requisitos según USE 07 y Municipalidad de Surco. p.345-352.

Cuadro 3.9: Equipos para la dirección

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Computadora	1	Pentium IV, multimedia	Keops S.A.
Fax	1	Panasónic	Hiraoka
Impresora	1	Canon BJC 6001	Keops S.A.
Teléfono	1	Línea residencial	Telefónica
Ventilador/extractor	1	Miray	Hiraoka
Acceso a Internet	1	Tarifa Plana	Telefónica

Elaboración propia.

Cuadro 3.10: Equipos para la recepción

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Intercomunicador	1x9	Central Yuzphone	Hiraoka
Ventilador/extractor	1	Miray	Hiraoka
Computadora	1	Pentium IV, multimedia	Keops S.A.
Teléfono	1	Anexo	Telefónica

Elaboración propia.

Cuadro 3.11: Equipos para las aulas

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Radio grabadora	3	Aiwa doble cassette y CD	Hiraoka
Ventilador/extractor	6	Miray	Hiraoka
Televisor	2	Sony 29'' stereo	Hiraoka
VHS	2	Sony stereo 4 cabezales	Hiraoka

Elaboración propia.

Cuadro 3.12: Equipos para el tópico

Item	Unidad	Descripción	Proveedor
Lampara	1	De fierro	Andina Medica
Botiquín	1	De madera para las medicinas	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Implementos médicos	1 pack	Termómetros, balanza para niños, estetoscopio, otros	Andina Medica

Elaboración propia.

Cuadro 3.13: Equipos para el laboratorio de computación

Item	Unidad	Descripción	Proveedor
Computadoras	5	Pentium IV, multimedia	Grupo Leafar
Impresoras	1	Canon BJC 6001	Jamsa

Elaboración propia.

Cuadro 3.14: Paquetes informáticos para el área administrativa y educativa

Item	Unidad	Descripción	Proveedor
Software oficina	5	Office y Windows	Grupo Leafar
Software educativo	5	Para los niños	Grupo Leafar

Elaboración propia.

Cuadro 3.15: Equipos para el área de mantenimiento y limpieza

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Aspiradora	1	Lux de 1600 watts	Lux Andina S.A
Lustradora	1	Lux	Lux Andina S.A
Ventilador/extractor	1	Miray	Hiraoka

Elaboración propia.

En los siguientes cuadros se muestra el requerimiento de mobiliario para las áreas antes mencionadas.

Cuadro 3.16: Mobiliario para la dirección y recepción

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Pupitres	2	Madera con tres cajones	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Sillas de profesoras	2	Madera con respaldo	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Archivador	2	Madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Estantes	2	Madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Basureros	6	Plástico	Metro

Elaboración propia.

Cuadro 3.17: Mobiliario para las aulas y el laboratorio de computación

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Mesas	18	Madera con fórmica	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Sillas	160	Madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Escritorio profesores	6	Madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Silla escritorio	6	Madera con respaldar y asientos acolchados	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Armario	6	Madera con divisiones	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Pizarra blanco	6	Acrílicas con aluminio	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Basurero chico	12	Plástico	Metro
Perchero	6	Madera	Rainbow
Estantes	6	Madera para loncheras	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Set psicomotriz	2	Piezas de espuma revestidas con plástico	Kids House
Carteles	12	Asistencia y calendario	Rainbow
Figuras decorativas	18	Colores, formas, animales	Rainbow
Piso microporoso	30 m.	Foam con ensambles	Multitop
Frisos	6	Indicador de actividades	Rainbow
Mobiliario laboratorio de cómputo	1 paquete	Mueble de cómputo, impresora y silla	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador

Elaboración propia.

Cuadro 3.18: Mobiliario para el tópico

Item	Unidad	Descripción	Proveedor
Armario	1	Mueble para guardar los útiles	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Camilla	1	De fierro con esponja	Andina Medica
Velador	1	De madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Mesita	1	De madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Silla	2	De madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Escritorio	1	De madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Lampara	1	De fierro	Andina Medica
Botiquín	1	De madera para las medicinas	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador

Elaboración propia.

Cuadro 3.19: Mobiliario para el área de juego

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Cocina de 4 hornillas	6	Juguete para el nido	Mi Juguetería
Cunita	6	Juguete para el nido	Mi Juguetería
Mesita redonda con fórmica	6	Juguete para el nido	Mi Juguetería
Silla con fórmica	6	Juguete para el nido	Mi Juguetería
Tabla de planchar	6	Juguete para el nido	Mi Juguetería
Planchita	6	Juguete para el nido	Mi Juguetería
Refrigeradora	6	Juguete para el nido	Mi Juguetería

Elaboración propia.

Cuadro 3.20: Equipos para el desarrollo psicomotriz y físico

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Riel de Equilibrio	6	Juguete para el desarrollo	Jensa
Pelotas de plástico (1 doc.)	3	Juguete para el desarrollo	Tai Loy

Elaboración propia.

3.5.2. Equipos para el colegio (nivel primaria)

Cuadro 3.21: Equipos para oficina

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Computadora	4	Pentium IV, multimedia	Grupo Leafar
Fax	2	Panasonic	Hiraoka
Impresora	4	Canon BJC 6001	Jamsa
Teléfono	2	Línea residencial	Telefónica
Acceso a Internet	4	Tarifa Plana	Telefónica

Elaboración propia.

Cuadro 3.22: Equipos para las aulas

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Radio grabadora	6	Aiwa doble cassette y CD	Hiraoka
Ventilador/extractor	15	Miray	Hiraoka

Elaboración propia.

Cuadro 3.23: Equipos para mantenimiento y limpieza

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Aspiradora	2	Lux de 1600 watts	Lux Andina S.A
Lustradora	2	Lux	Lux Andina S.A

Elaboración propia.

Cuadro 3.24: Otros equipos

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Televisor	18	Sony 29'' stereo	Hiraoka
VHS	18	Sony stereo 4 cabezales	Hiraoka
Intercomunicador	1x15	Central Yuzphone	Hiraoka

Elaboración propia.

Cuadro 3.25: Mobiliario para las aulas

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Mesas bipersonales	270	Madera con fórmica	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Escritorio profesores	18	Madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Silla escritorio	18	Madera con respaldar y asientos acolchados	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Armario	18	Madera con divisiones	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Pizarra blanco	18	Acrílicas con aluminio	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Basurero chico	18	Plástico	Metro
Perchero	18	Madera	Rainbow
Estantes	18	Madera para loncheras	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador

Elaboración propia.

Cuadro 3.26: Mobiliario para el área de administración

Item	Cantidad	Descripción	Proveedor
Pupitres	12	Madera con tres cajones	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Sillas de profesoras	12	Madera con respaldar	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Archivador	10	Madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Estantes	10	Madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Basureros	16	Plástico	Metro

Elaboración propia.

Cuadro 3.27: Mobiliario para el tópico

Item	Unidad	Descripción	Proveedor
Armario	1	Mueble para guardar los útiles	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Camilla	1	De fierro con esponja	Andina Medica
Velador	1	De madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Mesita	1	De madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Silla	2	De madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Escritorio	1	De madera	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador
Lampara	1	De fierro	Andina Medica
Botiquín	1	De madera para las medicinas	Muebles Yuri Parq. Ind. V. Salvador

Elaboración propia.

Cuadro 3.28: Equipos para el laboratorio de computación

Item	Unidad	Descripción	Proveedor
Computadoras	30	Pentium IV, multimedia	Grupo Leafar
Impresoras	1	Canon BJC 6001	Jamsa
Software office	30	Office y Windows	Grupo Leafar
Software educativo	30	Para los niños	Grupo Leafar

Elaboración propia.

3.6. Programa de compras

3.6.1. Para un nido satélite

Es responsabilidad directa de las profesoras principales de cada aula y de sus auxiliares prever los requerimientos de materiales para llevar a cabo las actividades curriculares y así poder cumplir los objetivos que se llevan en el cuaderno principal.

Cuadro 3.29: Materiales para uso administrativo y docente del nido

Item	Unidad	Cantidad por Año	Proveedor
Plumones para pizarra	Caja x 12	2	Tai Loy
Tinta para plumones	Unidad	18	Tai Loy
Motas	Unidad	8	Tai Loy
Cuadernos	Unidad	16	Tai Loy
Reglas	Unidad	12	Tai Loy
Goma en barra	Unidad	20	Tai Loy
Borrador	Caja x 12	2	Tai Loy
Tampón	Unidad	6	Tai Loy
Papel bond A4	Millar	10	Tai Loy
Lapiceros	Caja x 24	2	Tai Loy
Bolígrafos Pilot	Caja x 12	2	Tai Loy
Lápices Mongol	Caja x 24	6	Tai Loy
Tinta para tampón	Unidad	6	Tai Loy
Cartulinas	Pliegos	40	Tai Loy
Correctores	Unidad	12	Tai Loy
Engrapadora	Unidad	12	Tai Loy
Grapas	Caja x 5000	2	Tai Loy
Tinta para impresoras	Unidad	4	Diskitt
Perforador	Unidad	8	Tai Loy
Pionner administrativo	Unidad	24	Tai Loy
Sobres membretados	Ciento	16	Nalika S.A.
Hojas membretadas	Ciento	20	Nalika S.A.
Recibos de pago	Ciento	6	Nalika S.A.
Fotocopias	Unidad	600	Nalika S.A.
Cinta Scotch	Unidad	20	Tai Loy
Libros contables	Unidad	6	Tai Loy

Elaboración propia.

programación de actividades, la dirección supervisará el cumplimiento de estas compras.

Se cobrará a los padres por única vez al momento de la matrícula US\$ 150.00 por concepto de útiles y libros escolares.

Cuadro 3.30: Materiales para limpieza y mantenimiento del nido

Item	Unidad	Cantidad por Año	Proveedor
Ácido muriático	Galón	4	Metro
Desinfectante	Galón	5	Metro
Escoba	Unidad	6	Metro
Recogedor	Unidad	4	Metro
Trapeador	Unidad	6	Metro
Plumeros	Unidad	2	Metro
Franelas	Metros	5	Metro
Esponjas Scocht Brite	Unidad	12	Metro
Esponjas	Unidad	12	Metro
Detergentes	Kilos	15	Metro
Cera	Galón	4	Metro
Martillo	Unidad	1	Ace Home Center
Desarmadores	Kit	1	Ace Home Center
Luces (focos, fluorescentes)	Unidad	60	Ace Home Center

Elaboración propia.

Cuadro 3.31: Materiales didácticos

Item	Unidad	Cantidad por Año	Proveedor
Bloques lógicos x 48	Kit	16	Jensa
Dominó números	Unidad	8	Jensa
Bloques de construcción	Kit	4	Lobo
Plaquetas con números	Kit	4	Jensa
Regletas de cousinaire	Unidad	4	Jensa
Sellos x 100	Caja	2	Tai Loy
Juego de 12 siluetas	Caja	24	Jensa
Juego de 25 carretes y 50 botones	Paquete	8	Jensa
Juego de música (Kit completo)	Caja	4	Lobo
Kit de eslabones x 100	Kit	4	Jensa
Kit de lenguaje integral	Kit	4	Jensa
Kit de pasado	Kit	24	Jensa
Lotería de seriación	Caja	12	Jensa
Rincón científico (Kit completo)	Kit	4	Jensa
Muñecas	Unidad	4	Jensa

Elaboración propia.

3.6.2. Para el colegio (nivel primaria)

Cuadro 3.32: Materiales para uso administrativo y docente del colegio

Item	Unidad	Cantidad por Año	Proveedor
Plumones para pizarra	Caja x 12	10	Tai Loy
Tinta para plumones	Unidad	90	Tai Loy
Motas	Unidad	40	Tai Loy
Cuadernos	Unidad	80	Tai Loy
Reglas	Unidad	60	Tai Loy
Goma en barra	Unidad	100	Tai Loy
Borrador	Caja x 12	10	Tai Loy
Tampón	Unidad	30	Tai Loy
Papel Bond A4	Millar	50	Tai Loy
Lapiceros	Caja x 24	10	Tai Loy
Bolígrafos Pilot	Caja x 12	10	Tai Loy
Lápices Mongol	Caja x 24	30	Tai Loy
Tinta para tampón	Unidad	30	Tai Loy
Cartulinas	Pliegos	200	Tai Loy
Correctores	Unidad	60	Tai Loy
Engrapador	Unidad	60	Tai Loy
Grapas	Caja x 5000	10	Tai Loy
Tinta para impresoras	Unidad	20	Diskitt
Perforador	Unidad	40	Tai Loy
Pionner administrativo	Unidad	120	Tai Loy
Sobres membretados	Ciento	80	Nalika S.A.
Hojas membretadas	Ciento	100	Nalika S.A.
Recibos de pago	Ciento	30	Nalika S.A.
Fotocopias	Unidad	3000	Nalika S.A.
Cinta Scotch	Unidad	100	Tai Loy
Libros contables	Unidad	30	Tai Loy

Elaboración propia.

3.7. Determinación de la mano de obra

En cuadro adjunto se muestra la mano de obra directa que está compuesta por los profesores a cargo del dictado de clases, auxiliares, profesores externos de actividades extracurriculares, psicóloga y directora.

Cuadro 3.33: Número de profesores regulares

SCIENCE & PRAXIS	Año 1	Año 3	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
NIDOS SATÉLITES									
NIDO 1	4	4	6	6	6	6	6	6	6
NIDO 2	4	4	6	6	6	6	6	6	6
NIDO 3	-	4	6	6	6	6	6	6	6
TOTAL NIDOS	8	12	18	18	18	18	18	18	18
COLEGIO									
- NIDO	-	-	-	4	4	4	4	4	4
- PRIMARIA	-	-	-	11	14	17	18	18	18
TOTAL PROFESORES	-	-	-	15	18	21	22	22	22
TOTAL S&P	8	12	18	33	36	39	40	40	40

Elaboración propia.

Cuadro 3.34: Número de profesores auxiliares

SCIENCE & PRAXIS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
NIDOS SATÉLITES									
NIDO 1	4	4	6	6	6	6	6	6	6
NIDO 2	4	4	6	6	6	6	6	6	6
NIDO 3	-	4	6	6	6	6	6	6	6
TOTAL NIDOS	8	12	18	18	18	18	18	18	18
COLEGIO									
- NIDO	-	-	-	4	4	4	4	4	4
- PRIMARIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL AUXILIARES.	-	-	-	4	4	4	4	4	4
TOTAL S&P	8	12	18	22	22	22	22	22	22

Elaboración propia.

Cuadro 3.35: Número de horas de cursos especializados:
Inglés - horas a la semana

	Año	1er. Grado	2do. Grado	3er. Grado	4to. Grado	5to. Grado	6to. Grado	Total
4	2006	24	24	16	8	8	6to.	88
5	2007	24	24	24	16	16	6to.	112
6	2008	24	24	24	24	24	6to.	136
7	2009	24	24	24	24	24	6to.	144
8	2010	24	24	24	24	24	6to.	144

Elaboración propia.

Cuadro 3.36: Número de horas de cursos especializados:
Computación - horas a la semana

	Año	1er. Grado	2do. Grado	3er. Grado	4to. Grado	5to. Grado	6to. Grado	TOTAL
4	2006	6	6	4	2	2	2	22
5	2007	6	6	6	4	4	2	28
6	2008	6	6	6	6	6	4	34
7	2009	6	6	6	6	6	6	36
8	2010	6	6	6	6	6	6	36

Elaboración propia.

Cuadro 3.37: Número de horas de cursos especializados:
Arte y Creativa - horas a la semana

	Año	1er. Grado	2do. Grado	3er. Grado	4to. Grado	5to. Grado	6to. Grado	TOTAL
4	2006	6	6	4	2	2	2	22
5	2007	6	6	6	4	4	2	28
6	2008	6	6	6	6	6	4	34
7	2009	6	6	6	6	6	6	36
8	2010	6	6	6	6	6	6	36

Elaboración propia.

Cuadro 3.38: Número de horas de cursos especializados:
Educación Física - horas a la semana

	Año	1er. Grado	2do. Grado	3er. Grado	4to. Grado	5to. Grado	6to. Grado	TOTAL
4	2006	6	6	4	2	2	2	22
5	2007	6	6	6	4	4	2	28
6	2008	6	6	6	6	6	4	34
7	2009	6	6	6	6	6	6	36
8	2010	6	6	6	6	6	6	36

Elaboración propia.

3.8. Localización

3.8.1. Macro localización

Para la macro localización se decidió considerar las zonas Suroeste y Sureste y de la conformación de las zonas geográficas de Lima Metropolitana, realizado por la empresa Apoyo Opinión y Mercado en su informe de Perfiles zonales de Lima Metropolitana, que abarcan los distritos de: Barranco, Jesús María, Lince Magdalena, Miraflores, Pueblo Libre, San Isidro, San Miguel y Surquillo, para la zona Suroeste y La Molina, San Borja y Santiago de Surco, para la zona Sureste (ver gráfico 4.4).

Basándonos en la información socioeconómica³³ de la empresa Apoyo S.A. podemos concluir que los distritos que concentran el 55% de la población con mayor

³³ APOYO OPINION Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana**. Lima: Apoyo opinión y mercado, 2000. p. 5-81.

poder adquisitivo, son las zonas Suroeste y Sureste de Lima Metropolitana. Del total de la población limeña el 4.3% pertenece al NSE A; el 8.3% pertenece al NSE B1 y el 10.7% al NSE B2.

El promedio de ingreso mensual en los hogares limeños es de US\$ 481.00 en las zonas Sureste y Suroeste de Lima es considerablemente superior, pues el ingreso promedio es mayor a US\$1,400.00.

Gráfico 3.4: Mapa distrital de Lima Metropolitana

Fuente: INEI. **Banco de Información distrital Lima. Mapas y planos.** [en línea]. Lima: s.n, fecha de actualización 2001. [citado 20 octubre 2001]. HTML. Document. Disponible en: <http://www.inei.gob.pe>
Elaboración propia

3.8.2. Micro localización

Considerando las peticiones de los inversionistas interesados en el proyecto, la opinión de expertos pedagogos mencionados anteriormente, la ubicación de nuestros posibles competidores, del resultado de las encuestas que dan 50% de preferencia a la zona de Surco y un 33% a la zona de entre La Molina y la Panamericana Sur (Monterrico Norte) y de la visita a los posibles distritos seleccionados se dedujo que la mejor ubicación para el centro educativo era el distrito de Santiago de Surco en la zona de Monterrico Norte, además debemos agregar el fácil acceso que se tiene a esta zona desde los distritos de interés por vías principales como son; la Av. Javier Prado, Av. San Borja Norte y Sur, la Av. Angamos, Av. Primavera, Av. Benavides, Av. El Derby, Av. El Polo y la Panamericana Sur, entre las principales (ver gráfico 4.5).

3.8.3. Ubicación

Santiago de Surco se encuentra en el Centro Sur de la Provincia de Lima. Limita al norte con los distritos de La Molina, Ate Vitarte y San Borja, al Sur con el distrito de Chorrillos, al Este con los distritos de La Molina y San Juan de Miraflores y al Oeste con los distritos de San Borja, Miraflores, Surquillo y Barranco.

Tiene una extensión de 34,75 km² y una altitud de 55m.s.n.m.

Su población es de 245,065 habitantes (aprox. al año 2001).

Gráfico 3.5: Mapa del distrito de Santiago de Surco

Fuente: MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO DE SURCO. **Población, mapa.** [en línea]. Lima: s.n, fecha de actualización 2001. [citado 20 octubre 2001]. HTML. Document. Disponible en: <http://www.munisurco.gob.pe>
Elaboración propia

**Gráfico 3.6: Proyección de la población
del distrito de Santiago de Surco
(Años: 2000 – 2010)**

Fuente: MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO DE SURCO. **Proyección de Población por año calendario.** [en línea]. Lima: s.n, fecha de actualización 2001. [citado 20 octubre 2001]. HTML. Document. Disponible en: <http://www.munisurco.gob.pe>
Elaboración propia

CAPÍTULO IV

4. Estudio legal

4.1. Forma societaria

Se constituirá la asociación civil “Asociación Promotora Educativa Science & Praxis” que estará conformada por cuatro asociados, teniendo como denominación comercial:

- a. Nido “Little Science & Praxis”
- b. Colegio “Science & Praxis”

La forma asociativa elegida está respaldada en el Artículo 2° de la Ley 26549, en la cual se estipula que los centros educativos privados pueden adoptar la organización más adecuada a sus fines, dentro de las normas del derecho común. Asimismo, respaldados en la Ley de Promoción de la Inversión en la Educación³⁴ se establece que “toda persona natural o jurídica tiene el derecho a la libre iniciativa privada, para realizar actividades en la educación. Este derecho comprende los de fundar, promover, conducir y gestionar Instituciones Educativas Particulares, con o sin finalidad lucrativa”.

³⁴ “Ley de Promoción de la Inversión en la Educación. Decreto Legislativo 882”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 09/11/1996; p. 144157

“Las responsabilidades de ley por la actividad de los centros y programas educativos las asume la persona natural o jurídica propietaria o titular de los mismos”.³⁵

El trámite constitutivo de una Asociación Civil sin fines de lucro es el siguiente:

- a. Elaborar el acta de asamblea general de asociados donde se acuerda constituir la asociación civil y se aprueba el estatuto.
- b. Lo anterior se contiene en una minuta, la cual suscriben todos los asociados fundadores y la autoriza un abogado colegiado.
- c. Luego, la minuta se traslada a un notario público que la protocoliza, elevándola a escritura pública, que a su vez es suscrita por todos los asociados fundadores.
- d. Posteriormente se remite la escritura pública adjunto a unos partes notariales al registro de personas jurídicas de los Registros Públicos de Lima.
- e. Un registrador público lo califica y de estar conforme lo inscribe, abriendo una nueva partida electrónica exclusiva para la asociación.

³⁵ “Ley de los centros educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 01/12/1995; p. 135829.

Las razones por las cuales se constituirá la institución como Asociación Civil sin fines de lucro, son las siguientes:

- a. El estado promueve este tipo de entidades
- b. Está exonerado del pago del Impuesto a la Renta³⁶
- c. Permite que el asociado perciba un sueldo acorde como funcionario de ser el caso
- d. La calidad de asociado es renunciable
- e. Desde el punto de vista comercial esta forma asociativa es más apropiada para este tipo de labor educativa, que siendo una sociedad anónima
- f. Se tiene la posibilidad de transformar la Asociación en Sociedad Anónima, en cualquier momento. Al respecto, cabe señalar que hasta el año 1998 todas las entidades educativas privadas funcionaban como asociación civil.
- g. Constituirse como sociedad anónima, al inicio de las operaciones del proyecto, presenta las siguientes desventajas:

³⁶ “Ley del Impuesto a la Renta. Decreto Legislativo 774”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 31/12/1993. p. 119906 - 119922

- La generación de utilidades implicaría pagar impuesto a la renta del 26%
- En el caso de reparto de utilidades se adiciona una imposición de 4.1%
- El crédito de reinversión de utilidades, que es específico para determinados bienes, implica una serie de requisitos y formalidades administrativas con el consiguiente costo y tiempo, pues deberá de auditarse en forma integral a la empresa, presentar el informe al Ministerio de Educación, con copia al Ministerio de Economía y Finanzas.

4.2. Licencias de funcionamiento

De acuerdo al Reglamento de los centros y programas educativos privados³⁷ para obtener la autorización de funcionamiento, se requiere lo siguiente:

- a. Presentar la solicitud por escrito acompañando una versión en diskettes, ante la Unidad de Servicios Educativos (USE) respectiva, incluyendo la fecha de inicio de las actividades académicas y el número del personal docente. La

³⁷ “Reglamento de centros y programas educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 01/2/1996 p. 137197.

solicitud tiene carácter de declaración jurada, precisando lo siguiente³⁸:

- Nombre o razón social e identificación del propietario
- Información sobre los niveles y modalidades de los servicios educativos que cubrirá el centro educativo
- Resumen de los principios y metodología pedagógica.
- Número probable de alumnos y de secciones que funcionarán.
- Nombre del Director y de los miembros del Consejo Directivo, de ser el caso.
- Proyectos de organización y de Reglamento Interno.
- Inventario de los equipos y bienes con que contará el centro educativo al iniciar sus actividades.

³⁸ “Ley de los centros educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 01/12/1995; p. 135829.

- b. El plazo para la presentación de la solicitud vence el último día útil del mes de Octubre del año anterior a aquél en que se va a iniciar el servicio educativo.
- c. Presentada la documentación, la autoridad competente del Ministerio de Educación, en un plazo no mayor de 60 días calendario, emitirá la Resolución que aprueba o deniega el registro.
- d. El registro, ampliación de registros, suspensión, clausura, receso o reapertura de los centros educativos privados lo determinan las correspondientes Unidades de Servicios Educativos USE del Ministerio de Educación.
- e. Los centros educativos podrán ser recesados parcial o totalmente, hasta por un período de dos años a solicitud del propietario, siempre que se garantice la culminación del período lectivo en curso.

Asimismo, se requiere obtener el certificado de autorización Municipal para la apertura y funcionamiento de los centros educativos ubicados en los distritos de La Molina, San Borja, Miraflores y Santiago de Surco, que serán

tramitadas en las Municipalidades correspondientes.³⁹

La autorización estará relacionada con la compatibilidad de uso y condiciones apropiadas de higiene, salubridad y seguridad del local.

A continuación, se detalla el calendario anual de implementación de los centros educativos:

Cuadro 4.1: Calendario de implementación de los centros educativos

Año	Distrito	Nivel
2003	San Borja	Inicial-Jardín
2003	Miraflores	Inicial-Jardín
2004	La Molina	Inicial-Jardín
2006	Santiago de Surco	Inicial-Jardín y Primaria

Elaboración propia.

Al respecto, los locales de inicial-jardín a excepción de Surco serán alquilados a terceros, para lo cual se requiere la firma de un contrato de arrendamiento a mediano plazo, teniendo un mínimo de 5 años, que nos permite asegurar la continuidad del servicio.

³⁹ Ver anexo 35 – Requisitos para obtener certificado de autorización municipal y guía de apertura y registro de centros educativos.

4.3. Legislación laboral

El personal administrativo y docente que forme parte de la planilla del centro educativo, se regirá por el régimen laboral de la actividad privada y estarán obligados de acuerdo a ley, a realizar aportaciones que serán deducidos de su remuneración bruta, así tenemos:

- a. Impuesto a la Renta de quinta categoría, que grava con el 15% las remuneraciones hasta 54 UIT y el exceso grava el 30%; en ambos casos el deducible es de 7 UIT.
- b. Sistema privado de pensiones, que grava el 12% de la remuneración.

Como aporte del empleador (centro educativo) se considera el pago a ESSALUD, siendo el 9% sobre la remuneración bruta del trabajador.

Cabe señalar, que los centros educativos están exonerados del pago del Impuesto extraordinario de solidaridad, que a la fecha es del 2% sobre la remuneración bruta del empleado.

4.4. Legislación tributaria

Los centros educativos tienen ventajas de carácter tributario, tal es así que están inafectos al Impuesto

General a las Ventas por las operaciones de venta de bienes, prestación de servicios y/o importación de bienes que efectúen exclusivamente como consecuencia de la realización de sus fines propios; estando gravadas dichas operaciones cuando se realicen como consecuencia de actividades que no correspondan al desarrollo de sus actividades educativas y culturales.⁴⁰ Cabe señalar, que el Impuesto General a las Ventas grava el 18% sobre las ventas en otros sectores.

Asimismo, “...están exonerados del Impuesto a la Renta hasta el 31 de diciembre del 2002, las rentas destinadas a sus fines específicos en el país de fundaciones afectas y de las asociaciones legalmente autorizadas de asistencia social, educación, culturales y otras de fines semejantes; siempre que no se distribuyan, directa o indirectamente, entre los asociados y que en su estatuto esté previsto que su patrimonio se destinará, en caso de disolución, a cualquiera de los fines contemplados anteriormente”.⁴¹

El Reglamento de la referida ley establece los requisitos para gozar de la exoneración tributaria, dentro de los cuales se estipula que en el caso de los

⁴⁰ “Precisan aplicación del IGV a universidades, centros educativos y culturales” En: **Normas Legales - El Peruano**. PE: 24/11/1995.

⁴¹ “Ley del Impuesto a la Renta”. Decreto supremo N° 954-99-EF, artículo 19. En: **Normas Legales - El Peruano**. PE: 14.04.99.

centros educativos deben de estar reconocidos previamente por el Ministerio de Educación⁴²

También están inafectas del impuesto predial y de alcabala⁴³ es decir que no se grava la adquisición de propiedad inmobiliaria que efectúe el centro educativo.

4.5. Otros aspectos legales

La Constitución Política del Perú en su artículo 16° establece que el Estado coordina la política educativa y según la Ley General de Educación⁴⁴ se determina que es responsabilidad del Estado, entre otras, el promover la educación, a través del Ministerio de Educación. La política educativa nacional tiene como objetivo buscar la calidad, equidad y eficiencia. En este sentido busca acentuar el proceso de mejoramiento de la calidad de la educación priorizando acciones en la innovación y modernización de los currículos, estrategias metodológicas de enseñanza aprendizaje, medios educativos, evaluación de los aprendizajes e infraestructura. Es por ello, que el proyecto toma estos lineamientos como base para incrementar el valor en la educación brindada a nuestros alumnos, tal como se especifica en el acápite 2.4.1, letra b.

⁴² “Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, Decreto Supremo N° 122-94-EF”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): artículo 8, inciso b.

⁴³ “Ley de Tributación Municipal. Decreto Legislativo N° 776”, artículos 17 y 28. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 31/12/1993. p. 119929 – 119934.

⁴⁴ “Ley General de Educación. Ley N° 13384” En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): art. 12

En febrero del 2001 se aprobaron las normas para la Gestión y desarrollo de las actividades en los centros y programas educativos para fortalecer la capacidad de la gestión institucional y pedagógica,⁴⁵ siendo la base normativa de los centros educativos. Esta norma legal adjunta los planes de estudios obligatorios para los centros educativos públicos y privados, por ello su importancia. El proyecto toma como base principal esta norma legal.

En noviembre de 1996 se norma la Ley de promoción de la inversión en la Educación,⁴⁶ que establece las condiciones y garantías para promover la inversión en servicios educativos, con la finalidad de contribuir a modernizar el sistema educativo y ampliar la oferta y cobertura, como es el caso del presente proyecto.

En Enero de 1996 se normó el Reglamento de los centros y programas educativos privados⁴⁷ y anteriormente en Noviembre de 1995 se normó la Ley de los centros educativos privados⁴⁸.

“El Ministerio de Educación, a través de sus órganos competentes, supervisa el funcionamiento de los centros educativos, con la finalidad de asegurar la calidad y eficiencia del servicio educativo y el

⁴⁵ “Decreto Supremo N° 007-2001” En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 3.02.2001.

⁴⁶ “Ley de Promoción de la Inversión en la Educación. Decreto Legislativo 882”. En: **Normas Legales - El Peruano** (PE): 09/11/1996; p. 144157.

⁴⁷ “Ley de los centros educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano** (PE): 01/12/1995; p. 135829.

⁴⁸ “Ley de los centros educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano** (PE): 01/12/1995; p. 135829.

cumplimiento de las disposiciones legales y disponer las medidas correctivas a que hubiera lugar”.⁴⁹

Finalmente, el registro de la marca, que caracteriza al centro educativo, se efectúa en INDECOPI. Los centros educativos están registrados en el rubro de servicios, como clase 41 que pertenece a:

- a. educación
- b. formación
- c. esparcimiento
- d. actividades deportivas
- e. actividades culturales

⁴⁹ “Reglamento de centros y programas educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano** (PE): 01/2/1996 p. 137197.

CAPÍTULO V

5. Estudio de la organización

En el presente capítulo se desarrolla el estudio de la organización de la Asociación Promotora Educativa Science & Praxis, que comprende los nidos satélites y el colegio inicial-jardín y primaria, afines con la determinación de su visión, misión, valores y objetivos, lo cual permitirá dar un buen cumplimiento acorde a las funciones establecidas.

5.1. Visión, misión y valores

La visión es la de ser reconocidos como una sólida institución educativa que brinda un servicio de calidad, con una fuerte presencia en los diversos distritos que conforman la zona Sureste y Suroeste de Lima Metropolitana.

Su misión es la de ser la Entidad Educativa dedicada a lograr el desarrollo intelectual, capacidad de análisis crítico, manejo del idioma inglés intensivo, lograr la estabilidad emocional y moral de los alumnos; para que sean capaces de incorporarse a la sociedad afrontando retos del mundo globalizado.

Para ello se ofrece un buen nivel académico a través de un staff de profesores altamente calificados, fomentar

los principales valores sociales dentro de la armonía familiar y contar con una infraestructura de avanzada.

La institución fomentará los valores en su personal y a la vez será transmitido a los alumnos, logrando involucrar a los padres de familia. A continuación, se destacan los valores más representativos de la institución:

a. Responsabilidad

Se requiere de personal responsable y digno de todo crédito, que se esfuerce por hacer bien su trabajo, cumpliendo con los objetivos y metas trazadas por la institución y su área de dependencia directa. Los preceptores⁵⁰ tendrán la responsabilidad de orientar a los alumnos y comunicar a los padres de familia el desarrollo de los niños en materia afectivo cognitivo y al mejoramiento de su rendimiento escolar, para reforzarlos en forma conjunta; actividades que se contemplan en las actividades descritas en el capítulo 4 del presente proyecto.

⁵⁰ Persona que educa a uno o varios niños de modo privado.

b. Respeto

La institución contará con personal que se respete mutuamente, acatando la autoridad. Se exigirá un trato amable y cortés, que es la esencia de las relaciones humanas, de la vida en comunidad, del trabajo en equipo de cualquier relación interpersonal y que el alumno y los padres de familia deben percibirlo. Este trato de respeto creará un ambiente de seguridad y cordialidad muy beneficioso para el alumno y así evitará que los niños se ofendan y que la violencia se convierta en el medio para imponer criterios; lo cual se ve reflejado en el reglamento interno que tendrá el centro educativo. Es importante en el aula que los profesores respeten las ideas que los niños traen de casa y que expliquen su posición a esto, fomentando la discusión y el análisis crítico.

c. Integridad

Se tiene como propósito contar con personal que sea íntegro, es decir que tenga principios y valores bien definidos, con aspiraciones a la eficiencia, efectividad y calidad. Al mantener personal con esta característica, el servicio al alumno sería considerado de primer nivel, permitiendo lograr la fidelización.

Esto se logrará a través de una adecuada selección de personal, considerando recomendaciones, clases magistrales, verificación, test psicológicos y convenios con entidades de educación superior de preferencia las alumnas egresadas o tituladas de la UNIFE.

d. Honestidad

Es importante tener en el plantel a personas honestas, es decir, honrados, justos y que no pretendan aprovecharse de la confianza de los demás. El personal administrativo y académico deberá contar con una trayectoria profesional intachable que destaque su honestidad y deberá cumplir con el servicio ofrecido al alumno; para lo cual se contempla como requisito del proceso de selección del personal la solicitud de cartas de recomendación de anteriores trabajos y antecedentes personales.

Es importante que los profesores sean honestos al calificar a sus alumnos, al reprenderlos, al comunicarse con los padres de familia, al seleccionar a los niños que representarán al centro educativo en eventos ínter escolares entre otros, para lo cual existirá una supervisión de acuerdo a competencias y notas, comunicando a los padres de familia a través de charlas, circulares y otros medios apropiados.

5.2. Organigrama funcional

El organigrama funcional del centro educativo muestra los niveles jerárquicos de la organización, que comprende los nidos satélites y el centro educativo de inicial y primaria, con la finalidad de dar cumplimiento a su misión.

El gráfico 5.1 muestra el organigrama de los nidos satélites que se irá implementando entre los años 1 y 3, de acuerdo a la implementación de los nidos y que a partir del año 4 formará parte integral del organigrama del colegio, es decir, cuando este último inicie sus operaciones. En el año 4, se creará la Sub-Dirección de los nidos satélites, debido a que el Director General será la máxima autoridad de la Asociación, representando a los nidos satélites y al colegio.

Gráfico 5.1: Organigrama funcional de los nidos satélites
“Little Science & Praxis”

Elaboración propia.

En el gráfico 5.2 se puede apreciar el organigrama del colegio inicial-jardín y primaria que iniciará sus funciones en el año 4. A partir del año 4, la Sub-Dirección de administración atenderá los 4 locales en estudio.

Gráfico 5.2: Organigrama funcional del centro educativo de nivel inicial-jardín y primaria “Little Science & Praxis”

Elaboración propia.

Al inicio del proyecto, el centro educativo contará con un total de 26 funcionarios y empleados. De acuerdo al tipo de contratación se tendrán 16 empleados en planilla y 10 practicantes. Cabe señalar, que durante los tres primeros años, tres funcionarios desempeñarán doble función, según lo señalado en el cuadro 5.1. En el referido cuadro se puede apreciar el incremento del personal académico y administrativo, crecimiento que está relacionado al incremento de las aulas de clases y del alumnado. En el año 4 el número del personal supera los 100 empleados y en el año 7 se espera alcanzar un total de 120 personas.

Cuadro 5.1: Cargos y condiciones de contrato del personal

Cargo	Tipo de contrato	Número de personal						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
Director General (1)	Planilla	1	1	1	1	1	1	1
Secretaría	Planilla	1	1	1	1	1	1	1
Sub director académico	Planilla				1	1	1	1
Secretaría	Planilla				1	1	1	1
Secretaría General (1)	Planilla							
Biblioteca – Jefe	Planilla				1	1	1	1
Dpto. Orientación escolar								
Psicóloga	Planilla	2	3	3	5	5	5	5
Dpto. de disciplina								
Profesores + auxiliares (#)								
Coordinadora de inicial-jardín	Planilla	2	3	3	4	4	4	4
Coordinador de primaria	Planilla				1	1	1	1
Jardín - profesores/preceptor	Planilla	8	12	18	22	22	22	22
Jardín – auxiliares	Práctica	8	12	18	22	22	22	22
Jardín – practicantes	Práctica	2	3	3	4	4	4	4
Primaria - Prof. Principal/preceptor	Planilla				11	14	17	18
Primaria – Auxiliar	Práctica				11	14	17	18
Profesor inglés	Plan x hr				4	5	6	6
Profesor computación	Plan x hr				1	1	1	2
Profesor de arte	Plan x hr				1	1	1	2
Profesor educación física y deportes	Plan x hr				1	1	1	1
Total académico		24	35	47	92	99	106	110
Sub – Dirección Administrativa (2)	Planilla				1	1	1	1
Secretaría/Asistente	Práctica				1	1	1	1
Tesorer./Contab - Jefe (2)	Planilla	1	1	1	1	1	1	1
Tesorer./Contab – asistente	Práctica				1	1	1	1
Sistemas – analistas	Planilla				2	2	2	2
Admisión/Marketing - Jefe (3)	Planilla	1	1	1	1	1	1	1
Admisión/Marketing - Asistente	Práctica				1	1	1	1
Adm., RRHH y Ss gales. (3)	Planilla				1	1	1	1
Adm., RRHH y Ss gales. –asistente	Práctica				1	1	1	1
Total administrativo		2	2	2	10	10	10	10
Totales		26	37	49	102	109	116	

Nota: (#) cumplen doble función
Elaboración propia.

Adicionalmente se contará con una empresa de servicio dedicada a la limpieza del local y la seguridad.

5.3. Funciones y responsabilidades

El primer nivel corresponde al Asociado, que es la persona natural o jurídica propietaria del centro educativo, quien establecerá la línea axiológica que regirá su centro, dentro del respeto a los principios y valores establecidos en la Constitución, así como la duración, contenido, metodología y sistema pedagógico del plan curricular de cada período de estudios; los sistemas de evaluación y control de los estudiantes, la dirección, organización, administración y funciones del centro; los regímenes económico, disciplinario, de pensiones y becas; las relaciones con los padres de familia; sin más limitaciones que las que pudieran establecer las leyes, todo lo cual constará en el Reglamento Interno.⁵¹

Las funciones del personal principal comprendido en la estructura organizacional se detalla en el cuadro adjunto, teniendo como primera autoridad académica del centro educativo al Director General, quien conducirá sus actividades, lo representará legalmente y liderará la participación de la comunidad escolar.

⁵¹ “Ley de los centros educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 01/12/1995; p. 135829.

Las Sub-Direcciones académica y administrativa, en forma conjunta, deberán de llevar a cabo los planes de desarrollo institucional.

De esta manera los órganos de línea, según corresponda, se encargarán de organizar el proceso de matrícula, autorizar traslados de matrícula y expedir los certificados de estudio; seleccionar y proponer la contratación del personal docente y administrativo que reúna los requisitos en función a los requerimientos; evaluar el desempeño del personal; salvaguardar los recursos financieros y bienes.

Cuadro 5.2: Funciones y perfil del personal

Cargo	Función	Perfil
Director	Conduce las actividades del centro educativo, lo representa legalmente y lidera la participación de la comunidad escolar.	Título profesional universitario o pedagógico de una prestigiosa universidad local . De preferencia contar con maestría. Buen nivel de inglés.
	Formula, coordina y ejecuta el Plan de trabajo Anual en coordinación con los promotores y personal docente.	Experiencia docente de 5 años como mínimo y experiencia como director en colegios particulares.
	Organiza el proceso de matrícula con las diversas áreas del centro. Expide los certificados de estudios.	Reconocida solvencia moral, habilidades técnicas, capacidad de gestión, interpersonal y social, comunicación, de análisis y razonamiento crítico para que pueda ejercer su liderazgo.
		Amplio conocimiento del mercado competitivo, para diseñar las estrategias y planes de acción que permita un buen posicionamiento del colegio en el mercado.
Sub dirección Académica	Función técnico pedagógicas, como: optimizar la calidad de los aprendizajes y el desempeño docente, desarrollando estrategias de estimulación de talentos y promoviendo y estimulando permanentemente la innovación	Título profesional de pedagogo. Reconocida solvencia moral, habilidades técnicas, capacidad de gestión, interpersonal y social, comunicación, de análisis y razonamiento crítico para que pueda ejercer su liderazgo.
Coordinador de Inicial-Jardín	Responsables de supervisar directamente el trabajo de los profesores y auxiliares de inicial-jardín	Título profesional universitario o pedagógico de una prestigiosa universidad local. Buen nivel de inglés.
Coordinador de Primaria	Responsables de supervisar directamente el trabajo de los profesores y auxiliares de primaria	Título profesional universitario o pedagógico de una prestigiosa universidad local. Buen nivel de inglés.
Docente y Preceptor	Elaboración y evaluación del plan de trabajo anual. Desarrollar y evaluar las actividades curriculares. Coordinar con	Título profesional universitario o pedagógico de una prestigiosa universidad local. Muy buen nivel de
Auxiliares	Colabora con el profesor principal, para mantener el orden de los alumnos.	Tener experiencia de campo. Contar con estudios de campo.
Orientación escolar	Función orientadora brindando una atención personalizada al alumno. Tendrán a su cargo un grupo reducido de alumnos brindando un servicio de acompañamiento permanente y	El jefe será un profesional en Psicología y tendrá la coordinación con los preceptores Contar con las características siguientes: empatía, confiabilidad, ética, valores y receptor.
Sub dirección Administrativa	Formula el presupuesto del centro educativo para su aprobación. Tendrá a su cargo la coordinación y control de	Título profesional universitario de una prestigiosa universidad local y experiencia y honorabilidad comprobada.
Tesorero y Contador	Llevar los libros contables; elaborar el presupuesto anual en coordinación con el Promotor y Director. Elaborar y	Profesional de experiencia en la rama de contabilidad, administración o economía, con amplia trayectoria y

Elaboración propia.

5.4. Selección de personal

El proceso de selección de personal se llevará a cabo de la siguiente manera:

- a. Se convoca a concurso las plazas disponibles del personal requerido a través de avisos en el diario de mayor circulación y prestigio de nuestro medio, solicitando el envío del curriculum vitae.
- b. Se recepcionan los curriculums vitae y se evalúan.
- c. Se seleccionan los curriculums vitae y se comunica a los postulantes la fecha de la entrevista personal y psicológica.
- d. Si califica el personal académico, deberá pasar una prueba de “clase presencial” ante un jurado calificado, integrado por el Director General, un Asociado y el Sub Director Académico o el coordinador respectivo, a fin de evaluar la metodología de la enseñanza.
- e. Si califica el personal administrativo, deberá de rendir un examen escrito acorde al puesto al cual postula.
- f. Al ser aceptado el postulante, se concreta la formalización documentaria y se le hace entrega

del reglamento interno del colegio, el manual de procedimiento de su área.

- g. Se lleva a cabo el proceso de inducción por el período de 2 días, en el cual se integra al centro educativo y se le hace partícipe de la visión, misión y objetivos de la misma con la finalidad de que se identifique con la institución.

5.5. Requerimientos de capacitación

Como política del área de recursos humanos se tendrá programado la capacitación del personal académico principalmente, que se realizará en forma anual durante los meses de verano, con la finalidad de motivar al personal del centro educativo y mantenerlo a la vanguardia de los adelantos en materia educativa. Para ello será conveniente la suscripción de convenios o contratos con instituciones de prestigio para llevar a cabo la organización de eventos de capacitación y actualización docente, entre las cuales se puede citar:

- a. Informática aplicada a la educación.
- b. Metodología educativa por competencias.
- c. Enseñanza de las matemáticas para el logro del análisis crítico del alumno.

- d. Herramientas pedagógicas para la enseñanza de los niveles inicial y primaria.
- e. Formas de realizar una clase con aplicativos de Windows.

Se negociará con nuestros proveedores de equipos de cómputo y licencias de software, la capacitación gratuita a nuestros docentes para el buen uso de los equipos y software adquiridos.

5.6. Políticas del personal

Las políticas del personal más importantes son las siguientes:

- a. La selección del personal tomará en consideración la experiencia, condiciones para el puesto de trabajo del postulante.
- b. El personal ingresante deberá pasar por un período de inducción de tres días, que es necesario para la adaptación a las políticas y requerimientos de la empresa.
- c. El personal deberá cumplir en forma puntual con los horarios de entrada y salida determinados por la institución, siendo para las profesoras principales del nivel inicial-jardín y del nivel primaria, de lunes a viernes de 8:00a.m. a

4:00p.m. El personal docente que dicte clases extracurriculares deberá cumplir con el horario de salida de 6:00p.m. Las auxiliares de clases deberán de llegar a las 7:30a.m. para anticiparse a la llegada de los alumnos.

- d. El pago al personal se efectuará en forma mensual, al cierre de cada mes, vía depósito bancario en el Banco Wiese o Banco de Crédito con abono en la cuenta de ahorros o cuenta corriente del empleado.

5.7. Diagrama de Gantt

En el anexo 8 se puede apreciar el diagrama de Gantt para el período “0”, en el cual se detallan las actividades de la asociación, desde su constitución, inscripción en registros públicos, alquiler de locales, autorización de funcionamiento, campaña publicitaria e inicio de las actividades escolares de los nidos satélites.

CAPÍTULO VI

6. Estudio de costos, inversiones e ingreso

6.1. Costos y gastos

Los costos y gastos han sido considerados en dólares americanos, al tipo de cambio de S/.3.45 por dólar, que se mantiene a lo largo del período de evaluación del proyecto.

6.1.1. Egresos desembolsables

a. Costo de materiales directos

Por tratarse de una institución educativa se considera los siguientes gastos:

- Compra de materiales académicos, para realizar las clases, así tenemos: tiza, papel, plumones, mota, vídeo cassette, diskettes, papelería, cartulina y otros.
- Servicio de correos y mensajería.

b. Costo de mano de obra directa (MOD)

El personal docente de los nidos satélites y del centro educativo inicial-jardín y primaria, conforma el costo de mano de obra directa y está en contacto directo con el alumno. Está conformada por el profesor principal, auxiliar, practicante y profesores

especializados de inglés, computación, arte y deportes. En el año 4, el costo aumenta debido a la puesta en marcha del colegio. El detalle se puede apreciar en los anexos del No.37 al No.60 y el resumen se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 6.1: Costo de mano de obra directa

Año	Profesores(*)	Prácticas	Auxiliar	Total
Año 1	45.246	2.609	11.594	59.449
Año 2	45.120	5.217	17.391	67.728
Año 3	67.680	5.217	26.087	98.985
Año 4	293.247	6.957	31.884	332.087
Año 5	339.289	6.957	31.884	378.130
Año 6	385.331	6.957	31.884	424.172
Año 7	393.815	6.957	31.884	432.655
Año 8	393.815	6.957	31.884	432.655
Año 9	393.815	6.957	31.884	432.655

(*) Principal y profesores de especialidad
Elaboración propia.

c. Gastos administrativos

Los gastos administrativos están conformados por las siguientes partidas, cuyo detalle se puede apreciar en los anexos del No. 37 al No. 60.

- Servicios de movilidad
- Servicio de correos y mensajería
- Servicios de cable
- Servicios de Internet
- Servicio de teléfono, luz y agua

- Servicio de mantenimiento de local, muebles y enseres
- Servicio de mantenimiento de equipos
- Compra de material administrativos
- Servicios de vigilancia
- Servicios de limpieza y útiles de limpieza

d. Gastos de ventas

Se consideran en los primeros años del proyecto los gastos por la campaña de lanzamiento de los nidos y del colegio, a través de la realización de las actividades de marketing que se establecieron en el acápite 2.4.4. Asimismo, se realizarán los gastos para las etapas de posicionamiento y mantenimiento de ventas. En este sentido, se muestra el resumen de los gastos anuales a nivel integral:

Cuadro 6.2: Gastos de venta
(En US\$)

Año	Importe US\$.
Año 1	50,000
Año 2	80,000
Año 3	80,000
Año 4	150,000
Año 5	25,000
Año 6	25,000
Año 7/8 y 9	25,000 en c/año

Elaboración propia.

6.1.2. Egresos no desembolsables

a. Depreciación

A continuación se detallan los montos de la depreciación de los activos fijos tangibles del cuadro 6.5, es decir, de las edificaciones, muebles y enseres, equipos de cómputo, remodelaciones de locales y otros, según se determinó en el Capítulo III. Para efectos del estado de ganancia y pérdidas, se ha considerado el 80% de la depreciación en calidad de gastos académicos y el 20% restante como gastos administrativos.

En el siguiente cuadro se resume el monto total por este concepto para cada año del proyecto. El desglose de la depreciación se muestra en el anexo 10 en forma anual y por cada ítem de inversión.

Cuadro 6.3: Gastos por depreciación
(En US\$)

Año	Importe total US\$
Año 1	8,943
Año 2	14,614
Año 3	14,614
Año 4	42,412
Año 5	41,512
Año 6	52,714
Año 7	51,314
Año 8	42,127
Año 9	36,477

Elaboración propia.

b. Amortización de intangibles

A continuación se resume el gasto de amortización de los activos intangibles para los años que comprende el proyecto, correspondiente a la adquisición de software Office y educativo, licencias para la utilización de software y gastos pre-operativos. Al igual que la depreciación, se considera el 80% de las amortizaciones de intangibles como gastos académicos a efectos de considerarlo en el estado de ganancias y pérdidas, en tanto que el 20% restante se considera como gasto administrativo. El desglose de la amortización de intangibles, por año y rubros se muestra en los anexos del No.37 al No. 60.

Cuadro 6.4: Amortización de intangibles
(En US\$)

Año	Importe Total US\$
Año 1	36,875
Año 2	4,565
Año 3	4,565
Año 4	8,815
Año 5	5,690
Año 6	4,250
Año 7	4,250
Año 8 y 9	0

Elaboración propia.

6.2. Inversiones

Los cálculos se han efectuado en dólares americanos, utilizando un tipo de cambio estimado de S/.3.45 por dólar, el cual se mantiene a lo largo del horizonte de la evaluación.

6.2.1. Inversiones en activo fijo tangible

Las inversiones en activo fijo han sido calculadas tomando en cuenta la implementación de los tres nidos satélites en los primeros años del proyecto, para lo cual se alquilarán los locales ubicados en las zonas de Miraflores y San Borja en el primer año y en la zona de La Molina en el segundo año, con las remodelaciones propias que se requieran; así como la adquisición, construcción de la primera etapa e implementación del colegio inicial-jardín y primaria durante el tercer año del proyecto. La segunda etapa de la construcción se llevará a cabo en el quinto año. Las inversiones en activo fijo tangible del proyecto ascienden a US\$1'657,169.00 durante el horizonte temporal del proyecto que es de 9 años.

Se considera como parte de la inversión en activos fijos tangible, la adquisición de equipos de cómputo para habilitar los laboratorios de

los centros de estudios y al área administrativa. En el quinto año, se contemplará la adquisición de un concentrador de 16 puertos y de una línea dedicada a fin de interconectar todos los locales. También se considera la compra del mobiliario para las aulas y el área administrativa, así como el mobiliario correspondiente al laboratorio de cómputo y ciencias, los cuales serán debidamente equipados.

El detalle de las inversiones por años se puede apreciar en los anexos del No. 37 al No. 60.

Cuadro 6.5: Inversiones en activo fijo tangible
(En US\$)

ACTIVO FIJO TANGIBLE	US\$
Terreno	875,000
Construcción 1ra. Etapa	235,750
Construcción 2da. Etapa	250,000
Muebles, enseres, TV, VHS.	76,069
Equipos de cómputo	176,850
Remodelación de locales de nido	20,000
Equipos: cañón, retroproyector, otros.	23,500
SUB TOTAL	1,657,169

Elaboración propia.

6.2.2. Inversiones en activos intangibles

Las inversiones en activos intangibles pre-operativos consideran la campaña publicitaria de lanzamiento, los gastos notariales, la licencia de funcionamiento ante la Municipalidad del distrito correspondiente y los trámites ante el Ministerio de Educación para la autorización de funcionamiento. Se ha considerado la adquisición de software educativo y licencias necesarias para el desarrollo de los cursos de cómputo y de las clases de inglés con los laboratorios adecuados. El detalle se muestra en los anexos del No. 37 al No. 60.

Cuadro 6.6: Inversiones en activo fijo intangible
(En US\$)

ACTIVO FIJO INTANGIBLE	Monto en US\$
Intangibles pre-operativos	33,750
Intangibles	35,260
SUB TOTAL	69,010

Elaboración propia.

6.2.3. Inversión en capital de trabajo

a. Capital de trabajo inicial

El capital de trabajo inicial es de US\$7,567.00 el cual está compuesto por el costo variable, conformado por el personal docente (profesores principales, auxiliares,

practicantes y profesores especializados), así como los servicios de teléfono, agua y luz, servicios y otros gastos relacionados al número de aulas y/o alumnado. El cálculo del capital de trabajo se ha efectuado utilizando el método de desfase, tal como se puede apreciar en los anexos del No. 61 al No. 64, considerando el factor mensual, debido a la naturaleza de sus ingresos y gastos.

b. Variación de capital de trabajo

La variación del capital de trabajo será mensual debido a que los ingresos correspondientes a la cobranza de pensiones es mensual, es decir, que se tiene la capacidad de generar ingresos cada treinta días para afrontar los compromisos y obligaciones a proveedores y al personal en general, para lo cual requerimos financiarnos mensualmente. En este sentido, las variaciones del capital de trabajo al término de cada año oscilan en un rango de US\$1,995.00 y US\$30,890.00 durante el horizonte temporal del proyecto. Al término del último año del proyecto la recuperación del mismo ascendería a US\$154,588.00.

6.3. Ingresos

Los ingresos del proyecto serán generados por las diversas unidades del negocio de la institución educativa, teniendo tres nidos satélites y un colegio de nivel inicial-jardín y primaria:

6.3.1 Ingresos directos

Los ingresos directos del centro educativo tienen como principales fuentes:

a. Cuota mensual

Cobrada por 10 meses al año. La cuota es de US\$150.00 para los niños de inicial y de US\$250.00 para los niños del nivel primaria, que se mantendrá constante a lo largo del horizonte temporal.

b. Cuota de verano para el nivel inicial

Será cobrada a los alumnos que estudien talleres de verano, y ascenderá a US\$75.00 en el primer año del proyecto. Se considera el precio referido como precio de introducción, pues al segundo año, la tarifa se incrementará a US\$100.00, importe que se mantendrá a lo largo del proyecto.

c. Cuota de verano para el nivel primaria

Será cobrada a los alumnos que estudien los talleres de verano y cursos de nivelación a partir del cuarto año del proyecto, teniendo como cuota US\$100.00 para este año e incrementándose a US\$150.00 a partir del quinto año hasta el término del horizonte temporal del proyecto.

d. Cuota de ingreso

Cobrada a los niños que inician el primer grado de primaria, por el importe de US\$1,500.00 por única vez, el cual se considera en el rubro de otros ingresos.

e. Matrícula anual

Cobrada a todos los niños entre los meses de enero y febrero. El precio es de US\$150.00 para los niños de inicial y de US\$250.00 para los niños del nivel primaria, que está considerada en el rubro de otros ingresos.

Se estima que la cuenta de incobrables anual ascienda al 5% de los ingresos totales y las becas otorgadas según lo propuesto en el estudio de mercado ascenderán a un 3% de los ingresos totales.

En el cuadro 6.7 se detallan los ingresos que se obtendrían en los primeros cuatro años del proyecto:

Cuadro 6.7: Ingresos anuales de los cuatro primeros años
(En US\$)

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Cuota mensual Inicial	138,000	207,000	405,000	525,000
Cuota mensual Primaria	-	-	-	600,000
Verano-Inicial	3,450	5,175	10,125	14,125
Verano-Primaria	-	-	-	12,000
Otros ingresos	25,116	37,674	73,710	487,950
Total ingresos (*)	166,566	249,849	488,835	1,639,075
(-) Incobrables	-8,328	-12,492	-24,442	-81,954
(-) Becas	-4,997	-7,495	-14,665	-49,172
Total (-) incobrables y becas	153,241	229,861	449,728	1,507,949

Elaboración propia.

6.3.2. Valor de desecho del proyecto

El valor residual o de desecho del activo es un concepto que se utiliza para asignarle un valor en cualquier momento del horizonte temporal del proyecto, en este caso se considera al noveno año y al valor en libros que es de US\$ 1'352,443.00 (costo menos depreciación). Al cabo de este período resulta evidente que

dichos activos tienen un valor que de alguna manera debe ser reconocido como un beneficio para el proyecto por lo cual se reconoce como un ingreso a ser registrado en el último período de horizonte de proyección.

6.4. Financiamiento del proyecto

Inicialmente, el proyecto será financiado con aporte propio, que realizarán los asociados-fundadores por el importe total de US\$108,343.00 monto que cubrirá el déficit de caja inicial del proyecto para la consiguiente puesta en marcha de los dos primeros nidos satélites.

6.4.1 Alternativas de financiamiento con terceros

El flujo de fondos nos permite visualizar la necesidad de acudir al sistema financiero para solicitar financiamiento por tramos para los primeros años. Durante el primer año, se requerirá la suma de US\$146,930.00 para dar inicio al calendario de selección e implementación del tercer local de los nidos satélites ubicados en el distrito de La Molina, para estar operativo en el año 2. Para ello se solicitará a un Banco local, un préstamo por US\$160,000.00 con recursos propios por un período de 18 meses más un período de gracia de 6 meses y a una tasa de interés del 10% anual, otorgando la fianza solidaria de los

asociados, que en el sistema financiero son considerados como personas sujetos de crédito, que pertenecen a grupos económicos de envergadura que avalan el proyecto, además de ofrecerle al banco servicios colaterales como son la cobranza de las pensiones, sistema de pago de planillas, proveedores, impuestos, AFP, CTS y otros propios del centro educativo. Cabe señalar que gran parte de este déficit corresponde a la agresiva campaña publicitaria a realizar.

De igual manera, para el segundo año se acudirá al sistema financiero, para solicitar recursos líquidos y proseguir con el proyecto, teniendo en cuenta que este proyecto es de larga maduración y se requiere tener una base inicial muy sólida para la consecución del mismo. En este sentido, se solicitará la suma de US\$270,000.00 bajo condiciones financieras similares al préstamo anterior.

Durante el tercer año la Asociación solicitará un financiamiento bancario a largo plazo, de la línea COFIDE, por el importe total de US\$1'450,000.00 por un período de 6 años, con la finalidad de adquirir el terreno y llevar a cabo la construcción civil de la primera etapa del colegio de los niveles inicial-jardín y

primaria, a una tasa de interés preferencial del 10% efectiva anual. Asimismo, se negociará la exoneración del pago de la comisión flat del 1.5% por pre-pagos parciales o totales que castiga la línea de crédito referida, esto es debido a la posibilidad de obtener resultados favorables, es decir flujos positivos que generaría la institución educativa en su conjunto.

Es preciso señalar que la segunda etapa de construcción del colegio se realizará con fondos propios de la asociación en el año 5, de acuerdo a la estimación del flujo de fondos, que da soporte a llevar a cabo esta implementación, lo cual se le comunicará al Banco para que evalúe el proyecto en forma integral.

Con respecto a la adquisición de los equipos de cómputo, televisores, VHS, otros equipos y software educativos, se tiene la posibilidad de solicitar un avance en cuenta bancario para importación a corto plazo, teniendo un límite de seis meses, lo cual es conveniente por las tasas preferenciales que esta ofrece y además por la exoneración del impuesto por importar equipos y materiales educativos.

De otro lado, cabe señalar que no es conveniente tomar operaciones de arrendamiento financiero-Leasing, debido a que las cuotas de pago están afectas al IGV, las mismas que no podrían utilizarse como escudo fiscal, debido a que las entidades educativas están exoneradas del pago de este impuesto.

6.4.2. Cuadro de amortización de la deuda

A continuación, se puede apreciar los cronogramas de pagos a mediano plazo para el financiamiento inicial del año 1 y del año 2 del proyecto, así como el calendario de pagos para el préstamo principal a largo plazo -6 años-, que se obtendría de un Banco local con recursos de la línea COFIDE, a una tasa de interés del 10%, para la adquisición del terreno del colegio y la construcción de la primera etapa del local.

Cuadro 6.8: Cronograma del servicio de la deuda
(En US\$)

AÑO 1						
Cuota Trimestral	Año	Saldo inicial	Cuota	Amortización	Interés	Saldo final
1	1	160.000	3.858	0	3.858	160.000
2	1	160.000	3.858	0	3.858	160.000
3	2	160.000	28.962	25.104	3.858	134.896
4	2	134.896	28.962	25.709	3.253	109.187
5	2	109.187	28.962	26.329	2.633	82.858
6	2	82.858	28.962	26.964	1.998	55.894
7	3	55.894	28.962	27.614	1.348	28.280
8	3	28.280	<u>28.962</u>	<u>28.280</u>	<u>682</u>	0
		Totales	181,488	160	21,488	
AÑO 2						
Cuota Trimestral	Año	Saldo inicial	Cuota	Amortización	Interés	Saldo final
1	2	270.000	6.511	0	6.511	270.000
2	2	270.000	6.511	0	6.511	270.000
3	3	270.000	48.873	42.363	6.511	227.637
4	3	227.637	48.873	43.384	5.489	184.253
5	3	184.253	48.873	44.430	4.443	139.823
6	3	139.823	48.873	45.502	3.372	94.321
7	4	94.321	48.873	46.599	2.274	47.723
8	4	47.723	<u>48.873</u>	<u>47.723</u>	<u>1.151</u>	0
		Totales	306,261	270	36,261	
AÑO 3						
Periodo Anual	Año	Saldo inicial	Cuota	Amortización	Interés	Saldo final
1	4	1.450.000	332.931	187.931	145.000	1.262.069
2	5	1.262.069	332.931	206.724	126.207	1.055.346
3	6	1.055.346	332.931	227.396	105.535	827.949
4	7	827.949	332.931	250.136	82.795	577.814
5	8	577.814	332.931	275.149	57.781	302.664
6	9	302.664	332.931	302.664	30.266	0
		Totales	1.997.584	1.450.000	547.584	

Elaboración propia.

El monto de intereses por el total de la deuda asciende a US\$605,333.00 pagadero en todos los años del proyecto, los cuales están

contemplados en los estados financieros correspondientes.

6.5. Estado de resultados

El estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas se muestra a continuación y contempla las partidas de ingresos, gastos académicos y administrativos de planilla, servicios, alquiler de locales, la provisión de cuentas incobrables, becas, así como depreciación de los activos fijos, amortización de los intangibles. También incluye los gastos financieros producto del financiamiento bancario obtenido por tramos. En los dos primeros años se refleja pérdida, debido a la implementación de los nidos satélites y al bajo nivel de alumnos matriculados. A partir del tercer año del proyecto se estiman ganancias.

Cuadro 6.9: Proyección del estado de ganancias y pérdidas

Período	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Total Ingresos	166.566	249.849	488.835	1.639.075	1.885.950	2.138.050	2.314.150	2.358.175	2.358.175
Cuota mensual Inicial	138.000	207.000	405.000	525.000	525.000	525.000	525.000	525.000	525.000
Cuota mensual Primaria	-	-	-	600.000	912.500	1.162.500	1.312.500	1.350.000	1.350.000
Verano-Inicial	3.450	5.175	10.125	14.125	14.125	14.125	14.125	14.125	14.125
Verano-Primaria	-	-	-	12.000	18.250	23.250	26.250	27.000	27.000
Otros Ingresos	25.116	37.674	73.710	487.950	416.075	413.175	436.275	442.050	442.050
Gastos Académicos	-152.858	-181.984	-225.181	-578.341	-633.125	-701.689	-717.550	-708.663	-704.143
Planilla	-45.246	-45.120	-67.680	-293.247	-339.289	-385.331	-393.815	-393.815	-393.815
Alquiler local-nidos	-20.400	-44.400	-44.400	-44.400	-44.400	-44.400	-44.400	-44.400	-44.400
Practicantes	-2.609	-5.217	-5.217	-6.957	-6.957	-6.957	-6.957	-6.957	-6.957
Auxiliares	-11.594	-17.391	-26.087	-31.884	-31.884	-31.884	-31.884	-31.884	-31.884
Energía eléctrica	-4.757	-7.135	-7.135	-14.270	-14.270	-15.290	-15.290	-15.290	-15.290
Agua	-1.359	-2.039	-2.039	-6.117	-6.117	-6.729	-6.729	-6.729	-6.729
Teléfono	-2.266	-3.398	-3.398	-13.594	-19.031	-20.934	-21.981	-21.981	-21.981
Seguros	-2.760	-4.140	-8.100	-17.700	-21.450	-24.450	-26.250	-26.700	-26.700
Servicios	-17.691	-26.537	-26.537	-50.593	-45.193	-45.193	-45.193	-45.193	-45.193
Otros gastos	-2.525	-3.768	-4.579	-9.426	-10.194	-10.808	-11.177	-11.269	-11.269
Amortización	-29.500	-3.652	-3.652	-7.052	-4.552	-3.400	-3.400	-	-
Depreciación	-7.154	-11.691	-11.691	-33.930	-33.210	-42.171	-41.051	-33.701	-29.181
Becas	-4.997	-7.495	-14.665	-49.172	-56.579	-64.142	-69.425	-70.745	-70.745
Gastos Administr.	-162.938	-209.484	-192.016	-630.355	-549.345	-539.939	-548.799	-548.336	-547.206
Planilla	-88.297	-102.436	-72.817	-364.656	-371.906	-371.906	-371.887	-371.887	-371.887
Energía eléctrica	-1.189	-1.784	-1.784	-3.568	-3.568	-3.822	-3.822	-3.822	-3.822
Agua	-340	-510	-510	-1.529	-1.529	-1.682	-1.682	-1.682	-1.682
Teléfono	-566	-850	-850	-3.398	-4.758	-5.234	-5.495	-5.495	-5.495
Servicios	-4.423	-6.634	-6.634	-12.648	-11.298	-11.298	-11.298	-11.298	-11.298
Otros gastos	-631	-942	-1.145	-2.356	-2.548	-2.702	-2.794	-2.817	-2.817
Amortización	-7.375	-913	-913	-1.763	-1.138	-850	-850	-	-
Depreciación	-1.789	-2.923	-2.923	-8.482	-8.302	-10.543	-10.263	-8.425	-7.295
Provis.ctas. incobrables	-8.328	-12.492	-24.442	-81.954	-94.298	-106.903	-115.708	-117.909	-117.909
Gastos de Ventas	-50.000	-80.000	-80.000	-150.000	-50.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000
Utilidad operativa	-149.230	-141.619	71.637	430.379	703.480	896.422	1.047.800	1.101.176	1.106.826
Ingr/Gastos finan.	-7.716	-24.763	-21.844	-148.425	-126.207	-105.535	-82.795	-57.781	-30.266
Interes pmo. Bancario	-7.716	-24.763	-21.844	-148.425	-126.207	-105.535	-82.795	-57.781	-30.266
Utilidad /Pérdida neta	-156.946	-166.382	49.793	281.954	577.273	790.888	965.006	1.043.394	1.076.559

Elaboración propia.

CAPÍTULO VII

7. Evaluación económica

7.1. Premisas del flujo de caja

Con la finalidad de efectuar el análisis financiero del proyecto se han establecido supuestos que consideran un escenario similar al que se presenta actualmente en el mercado:

- a. Se ha tomado un tipo de cambio de S/.3.45 por dólar.
- b. Las cifras se contabilizan a fines de año.
- c. Las cifras proyectadas de ingresos y egresos se presentan en dólares americanos constantes, es decir que no se considera el efecto de la inflación en la evaluación.
- d. Los precios de las pensiones mensuales de los niveles inicial-jardín y primaria se mantienen constantes, así como la cuota de ingreso, matrícula y el pago único de útiles.
- e. El método utilizado para el cálculo para el capital de trabajo es del período de desfase, tomándose

como período un mes por considerar que éste refleja la duración del ciclo de proceso de servicio.

- f. Para el cálculo del valor residual o de desecho se ha considerado el método contable.

7.2. Flujo de caja operativo

Se ha elaborado el flujo de caja bajo dos modalidades: directa e indirecta. Como sabemos el método directo se elabora tomando en cuenta los ingresos y gastos de caja del negocio, en tanto que el método indirecto, parte de la utilidad operativa del estado de resultados, adicionando o deduciendo ajustes para reflejar el flujo de caja.

La proyección del flujo de caja arroja en los primeros años un flujo de caja negativo debido principalmente a la campaña publicitaria agresiva de lanzamiento y posicionamiento. Asimismo, este déficit se cubrirá con financiamiento bancario, el cual ha sido ampliamente explicado en el Capítulo VI. Al inicio de las operaciones, la cantidad de alumnado no es el óptimo y esto repercute hasta el segundo año.

En el segundo año existe una recuperación debido al aumento del alumnado, por la inauguración de un

nuevo local, mejorando en el tercer año debido al aumento de secciones por la mayor captación de alumnos. En el cuarto año los ingresos crecen por la puesta en marcha del colegio, con tendencia creciente año a año en un escenario moderado.

Con respecto al financiamiento bancario por tramos durante los años 1, 2 y 3, cabe señalar que el más importante es el correspondiente a la inversión en el terreno y construcción de la primera etapa del colegio en el año 3, por el importe de US\$1'450,000.00. Asimismo, el flujo de caja soporta el cumplimiento del servicio de la deuda de acuerdo a las condiciones financieras establecidas, tal como se puede observar en el flujo de los anexos del No. 61 al No. 64.

7.3. Flujo de fondos

El flujo de fondos es también considerado como el flujo de caja directo y está conformado por:

a. Flujo económico

El flujo económico, también conocido como el flujo de caja LIBRE, tiene como característica que entre los rubros componentes no se considera los ingresos y egresos de efectivo vinculados al financiamiento de la inversión por terceros (préstamos, cuotas de pagos), es decir, se asume

que la inversión ha sido financiada totalmente con recursos propios.

En el año 0 se tiene una inversión de US\$108,343.00 la cual está conformada por US\$100,776.00 en activo fijo y US\$7,567.00 en capital de trabajo inicial y la recuperación de capital de trabajo al final del proyecto asciende a US\$154,588.00. En los tres primeros años el flujo de caja económico es negativo, debido a la campaña de marketing para la fase de lanzamiento al mercado de los nidos satélites y más aún en el tercer año debido a la implementación del colegio, con una inversión de US\$1'233,219.00.

A partir del cuarto año los flujos de caja son positivos, debido al incremento de alumnado y por ende de aulas, mejorado los resultados. Se ha considerado en el último período el valor de recuperación del activo fijo (valor en libros) por US\$1'352,443.00 y la recuperación de capital de trabajo, como mencionamos anteriormente de US\$154,588.00.

b. Flujo financiero

El flujo de caja financiero tiene como componente los ingresos y egresos de efectivo vinculados al financiamiento de la inversión por terceros (préstamos, amortización e intereses), para

nuestro caso el efecto tributario es nulo por las exoneraciones al sector educativo. En los tres primeros años del proyecto, se incluye los financiamientos por tramos, siendo de US\$160,000.00, US\$270,000.00 y US\$1'450,000.00 respectivamente. Asimismo, se considera el servicio de la deuda total, es decir, el pago de las amortizaciones de principal más los intereses del préstamo considerados a la tasa del 10% efectiva anual, tal como se explica en el acápite 6.4.2 del Capítulo VI.

c. Flujo del accionista (asociados)

El flujo de caja del accionista (asociados) considera el flujo de caja económico menos el flujo de caja financiero. En el año 0, el flujo negativo asciende a US\$108,343.00 que corresponde a la inversión inicial que efectúan los asociados al inicio del proyecto. En los años 1, 2 y 3 los flujos son positivos debido al otorgamiento del préstamo por parte de la entidad financiera, de manera tal, que los cronogramas de pago han sido establecidos para que no afecten la liquidez de la institución. A partir del año 4 los flujos son positivos por la capacidad de generación de ingresos del negocio. Cabe señalar, que a partir del año 5 se presenta la posibilidad de adecuarse a sociedad anónima, con el consecuente beneficio de repartición de utilidades a sus accionistas, sin

tener que pagar el impuesto a la renta en efectivo ya que se consideraría la reinversión de utilidades en activos para la generación de ingresos propios del negocio educativo.

7.4. Determinación de la tasa de descuento

a. Costo de oportunidad del accionista “Ke”

El flujo de caja de los accionista (asociados) o también denominada flujo de caja disponible para los accionistas, será descontada a la tasa de descuento Ke que es la rentabilidad exigida por los asociados. Para el cálculo del Ke se ha considerado la tasa libre de riesgo del 5.3%, un premio por riesgo de mercado del 8% de acuerdo al sector y la tasa de riesgo país del 5%, con un Beta del sector educación de 0.98 que representa un nivel de riesgo medio, lo cual arroja un costo de oportunidad del accionista (recursos propios) del 18.14%, de acuerdo a la tabla de cálculo adjunta:

Cuadro 7.1: Cálculo de la tasa de descuento “Ke”

(En %)

Estructura de capital óptimo a LP	
Recursos propios	20,00%
Recursos de terceros	80,00%
Total fuentes de financiamiento	100,00%
Tasa de libre riesgo (Rf)	5,30%
Tasa de mercado (Rm)	13,30%
Premio por riesgo de mercado (Rm-Rf)	8,00%
Premio por riesgo país (RP)	5,00%
Beta sector educación* (B)	0,98
Costo de recursos propios (Ke)	18,14%

(*) $Ke = [Rf + (Rm - Rf) * B] + RP$

Elaboración propia.

b. Costo promedio ponderado de capital “CPPC o WACC”

El flujo de caja económico o también denominado flujo de caja libre, será descontado al costo de los recursos WACC o CPPC. Se ha considerado una tasa de interés por financiamiento del 10% efectiva anual, teniendo como premisa una estructura de capital a largo plazo de 20% para recursos propios y del 80% para recursos de terceros. Se presume que de tomarse la determinación de adecuación a sociedad anónima, la política de dividendos se mantendría constante.

Cabe señalar, que no se aplica la tasa de impuesto a la renta como un descuento a la tasa de interés del financiamiento, debido a que las asociaciones

civiles del giro educativo están exentas del pago del impuesto a la renta. El cálculo del WACC se aprecia a continuación:

Cuadro 7.2: Cálculo del “WACC”
(En US\$)

Tasa de interés del préstamo (Kd)	10,00%
Tasa de impuesto a la renta (t)	0,00%
WACC	11,63%
$\text{WACC} = \% \text{Rec terceros} \times Kd(1-t) + \% \text{Rec. Propios} \times Ke$	

Elaboración propia.

7.5. Indicadores de rentabilidad

El VAN se define como el método para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión que consiste en comparar el valor actual de todos los flujos de entrada de efectivo con el valor actual de salida de todos los flujos de efectivo. El VANE considera el resultado del flujo económico el mismo que asciende a US\$1'767,036.00 descontada a la tasa WACC del 11.63% y la tasa interna de retorno es de 27.5% que es superior a la tasa de descuento, haciéndolo un proyecto viable desde el punto de vista operativo o de gestión.

El VAN del Accionista asciende a US\$ 1'139,080.00 descontada al costo de oportunidad del accionista

(asociado) 18.14%, con una tasa interna de retorno de 60%, que es ampliamente superior a la tasa de descuento, resultado que hace viable el proyecto.

7.6. Análisis de sensibilidad

Contempla variaciones en la cantidad de alumnos con una reducción en el nivel de matrícula del 5%, tanto en el período regular como en el verano.

Asimismo, considera una reducción del 10% en los gastos de venta y una disminución en el alquiler del tercer nido ubicado en La Molina, optándose por conseguir un local de menor tamaño y costo, pues el local elegido tiene una extensa área de 1,500m² y se homogenizaría al tamaño de los nidos ubicados en Miraflores y San Borja que cuentan con un área de 500 m². En este sentido se considera para la simulación un alquiler mensual de US\$1,000.00.

Tomando en cuenta los argumentos planteados, la simulación nos arroja un resultado viable para el proyecto, aunque contempla valores menores para el VANE y el valor actual neto del accionista, siendo estos de US\$1'543,872.00 y US\$984,962.00 respectivamente, tal como se muestra en los anexos del No. 61 al No. 64.

CAPÍTULO VIII

8. Investigación de mercado y resultados del estudio – focus group

8.1. Generalidades

8.1.1. Ficha técnica

a. Propósitos de la investigación

- Evaluar el nivel de aceptación y/o rechazo del proyecto para un nuevo centro educativo de inicial y primaria.
- Determinar las características relevantes en la elección de un centro educativo.
- Determinar las ventajas diferenciales esperados en un centro educativo.

b. Objetivos de la investigación

- Factores que se toman en cuenta en la elección de un centro educativo:
 - Descripción del proceso de elección del centro educativo de sus hijos.
 - Elementos que se toman en cuenta en la elección de un centro educativo.
 - Ranking de preferencias según su importancia.

- Factores determinantes en la elección de un centro educativo.
 - Nivel de satisfacción con el actual centro educativo de sus hijos.
 - Principales fortalezas del centro educativo de sus hijos.
 - Posibilidad de cambiar a sus hijos del Centro educativo actual.
 - Persona que influye, decide y realiza la matrícula.
- Evaluación del proyecto:
 - Evaluación del concepto (idea)
 - Opiniones del tipo de crecimiento del centro educativo
 - Ventajas percibidas
 - Desventajas percibidas
 - Nivel de necesidad de un nuevo centro educativo
- Servicios adicionales:
 - Servicios adicionales importantes
 - Ventaja diferencial con respecto a la competencia
 - Evaluación del “Servicio personalizado” Centro educativo bilingüe”, como posibles ventajas diferenciales.

- Evaluación de la ubicación:
 - Evaluación de los distritos propuestos por el cliente.

- Evaluación del nombre:
 - Características del nombre ideal.
 - Evaluación de nombres proporcionados por el cliente.

- Evaluación del precio:
 - Umbrales de precios permitidos, por cada categoría

- Evaluación de la infraestructura:
 - Evaluación de la infraestructura ideal

- Servicio ideal:
 - Número de aulas
 - Número ideal de alumnos por aula
 - Expectativas de la seguridad
 - Expectativas de docentes y personal auxiliar
 - Labores escolares
 - Horario ideal de funcionamiento

- Evaluación de la publicidad:
 - Evaluación de los medios publicitarios
 - Tipo de información requerida

- Intención de matrícula:
 - Aspectos necesarios para la captación de alumnos

c. Metodología

La presente investigación se realizó a través de la técnica de FOCUS GROUP, técnica encaminada a entrevistar en forma grupal al segmento objetivo del producto en estudio, para profundizar sus opiniones, actitudes y percepciones. La finalidad de la técnica fue obtener mayor información a través de la interrelación de los integrantes de grupo.

Cuadro 8.1: Distribución de la muestra

Nº DE GRUPO	SEXO	EDAD	NSE	CONDICION DE LA MUESTRA
1	Ambos	Padres con hijos entre 3 y 5 años	A-	Decisor de compra del servicio en estudio
2	Ambos	Padres con hijos entre 3 y 5 años	B+	IDEM

Elaboración propia.

Para la realización de las dinámicas grupales se utilizó una guía de indagación, la que fue previamente consultada con el cliente. Asimismo, se realizó un cuestionario filtro para confirmar si la muestra cumplió con los requisitos antes mencionados.

8.1.2. Resumen

a. Descripción del proceso de matrícula

El proceso de selección de un centro educativo, es una tarea básicamente de la pareja. Sin embargo, la búsqueda de información está destinada en la mayoría de los casos a las madres de familia.

En ambos NSE evaluados, el proceso de selección es similar; recaudan información, buscan recomendaciones de terceros y por último visitan los posibles centros educativos.

Los medios publicitarios son rechazados por la totalidad de los participantes.

Sobre los elementos decisivos en dicha elección se aprecia diferencias según cada nivel evaluado.

Para los participantes pertenecientes al NSE A, lo más importante es la trayectoria del colegio, la infraestructura y nivel de enseñanza. Mientras que las personas del NSE B, le dan mayor importancia, a los valores, ubicación y trato del personal. En ambos casos, no mencionaron las pensiones como factor importante. Sin embargo para ambos, es uno de los factores determinantes, considerando que el valor depende únicamente de la calidad del servicio recibido.

En el caso de los nidos, la selección tiene en cuenta otros factores, para ellos lo más importante radica en la seguridad del niño trayendo como consecuencia la ubicación (cercana a sus domicilios) y la infraestructura (sin escaleras).

b. Evaluación del proyecto

El segmento evaluado, no demuestra una marcada aceptación al nuevo proyecto, sin embargo no se aprecia rechazo alguno.

Entre las principales ventajas manifestadas, destacan la modernidad que podría tener este nuevo centro educativo. Como modernidad resaltan la tecnología,

metodología y sobre todo la capacidad de adecuarse a los requerimientos y necesidades de las actuales familias.

Como principales limitaciones destacaron el ingreso de un centro educativo desconocido, lo que trae consigo muchos frenos y temores para su matrícula.

Sobre las ventajas diferenciales ofrecidas por el cliente, fueron medianamente valoradas por el segmento.

Sin lugar a dudas, la más apreciada fue la enseñanza del idioma inglés. En ambos casos manifiestan que es de suma importancia la enseñanza intensiva, incluso manifiestan su marcada preferencia por un centro de idioma bilingüe, y más aún si pueden otorgarle una certificación como el TOEFL; mejoraría la imagen del mismo.

Sobre la educación personalizada se encontraron marcadas divergencias en los grupos evaluados. Sin embargo, ambos coinciden que actualmente todos los centros educativos la ofrecen y no funcionaría como una ventaja diferencial.

Para las personas pertenecientes al NSE B, el término “personalizado” tiene una definición algo confusa. Refieren que desconocen si se trata de un número reducido de alumnos en el aula o un trato más individual de acuerdo a los requerimientos de cada uno.

Mientras que las personas del NSE A manifiestan que la enseñanza personalizada es imprescindible en una buena educación, la que refieren está estrechamente ligada al número de alumnos por aula.

Las ventajas diferenciales propuestas por los asistentes a las dinámicas varían de acuerdo a cada NSE evaluado.

Para las personas de NSE A, lo principal radica en el tipo de enseñanza, el que debe “hacer” al alumno pensar y discutir e incrementar su capacidad de crítica.

Sin embargo, un punto de convergencia entre ambos grupos radica en alianzas estratégicas con entidades de prestigio que pueda otorgarles una marca paraguas y soporte convenios.

Los participantes del NSE A, prefieren convenios con centros educativos y universidades del extranjero, básicamente USA, ya que allí destinan la educación superior de sus hijos. Mientras que para los participantes del NSE B el convenio lo prefieren con universidades locales.

Los talleres son ampliamente aceptados por la totalidad de los participantes, no obstante dejan traslucir que hoy en día es una obligación de todo centro educativo que requiere permanecer en este rubro tan competitivo.

Rechazan rotundamente las ventas de manera evidente, automáticamente la asocian a necesidad de alumnos lo que trae acuñada una mala enseñanza.

c. Infraestructura y ubicación

Sobre la infraestructura evaluada, mencionaron no tener problemas que en un inicio sólo cuente con educación inicial y educación primaria. Ambos grupos requieren elementos tangibles que aseguren ese crecimiento; como una maqueta o planos.

Otro aspecto coincidente entre ambos grupos evaluados es la diferenciación por etapa de enseñanza refiriendo que educación inicial debe contar con su propio espacio independiente de primaria ya que manifiestan que los niños mayores pueden cometer abusos y atropellos a los menores.

Ese ambiente requiere no sólo aulas propias sino patio recreacional y juegos.

Sobre la infraestructura de primaria, manifiestan que debe contar además de las aulas, con laboratorios, tanto de inglés, como ciencias, cómputo e idiomas. Biblioteca, sala de danzas, música, áreas verdes y definitivamente un amplio estacionamiento. Todos rechazan la posibilidad de adecuar una casa como centro de estudio.

El lugar de ubicación tiene relación con el nivel evaluado. Sin embargo, mientras mayor sea el niño, este factor va perdiendo importancia.

Las personas del NSE A, prefieren una zona muy tranquila, sin ruidos ni congestión vehicular, destacan a La Molina

como principal distrito de ubicación. Sin embargo, las personas del NSE B prefieren una zona más céntrica como San Isidro o Surco.

d. Evaluación del nombre

Aquí también se perciben preferencias distintas según cada segmento evaluado.

Los participantes del NSE A prefieren un nombre en inglés, para que se asocie al concepto de bilingüe, también destacan la posibilidad que el nuevo centro educativo lleve el nombre de un personaje famoso (científico o héroe). Mientras que las personas del NSE B prefieren un nombre en español, corto y que se asocie a modernidad educativa. En los puntos donde se aprecia cierta coincidencia es en el rechazo por los nombres de héroes y santos. Los nombres propuestos por los clientes fueron ampliamente rechazados por los participantes de los focus group.

e. Evaluación del precio

Sobre las pensiones ambos grupos coincidieron que la mensualidad debe estar entre los US\$200.00 y US\$300.00 dólares

para primaria y US\$150.00 a US\$200.00 para inicial.

Refieren todos los asistentes a las dinámicas, que la cuota de ingreso es necesaria ya que sirve de filtro y así impide el acceso a todo tipo de persona (fue asociada a una membresía a clubes).

Manifiestan también su desagrado por los cobros adicionales debido a los diferentes eventos durante el año. Refieren que es preferible que todo esté debidamente programado y sea cobrado en un solo paquete para que no ocasione sorpresas futuras.

f. Evaluación de la publicidad

La totalidad de la muestra evaluada coincide en rechazar plenamente la publicidad en medios masivos como la televisión radio y diarios, considerándolos poco persuasivos y hasta contraproducentes para este tipo de productos, debido a que demuestran gran carencia de alumnos.

Manifiestan su preferencia por los medios directos, como mailing, correo directo, folletos, dípticos o trípticos.

Refieren también la necesidad que este nuevo centro educativo cuente con su propia página web.

Sobre la información que debe figurar en la publicidad refieren que debe incluir la totalidad de servicios que ofrecen, (básicamente sus ventajas diferenciales, como los convenios, el tipo de enseñanza y el idioma inglés). También debe contar con fotografías que demuestren los diferentes ambientes.

El precio fue un elemento rechazado como material a ser publicado.

g. Servicio ideal

El número de aulas por año de estudio pierde importancia sobre el número de alumnos por aula, el que manifiestan no debe exceder a 35 alumnos. Sin embargo, el ideal refieren debe ser entre 25 y 30 alumnos, para primaria y 15 a 20 para inicial.

Sobre los docentes esperan no sólo que estén plenamente capacitados, sino además esperan que les enseñen a los alumnos a razonar y tener una adecuada capacidad de crítica. Rechazan la educación pasiva que

se imparte actualmente en muchos centros educativos. Resaltan también, que la enseñanza debe contemplar la investigación.

Sobre las labores escolares, las personas que pertenecen al NSE A manifiestan la preferencia que estas se realicen en su centro de estudios.

Es importante destacar que cuando visitan un centro educativo su marco de medición sobre la educación impartida a los estudiantes es la disciplina de los alumnos.

Sobre el horario de funcionamiento se aprecia que a mayor edad, prefieren mayor estancia en el colegio.

Sobre inicial manifiestan que debe ser de 9:00a.m. a 12 o 1:00p.m. a más tardar. Mientras que primaria sería de 8:00a.m. a 3:00p.m. o 4:00pm. Ya que durante las horas de la tarde (al culminar la enseñanza académica) tiene tiempo para los talleres o las labores escolares.

Sobre la alimentación dentro del centro educativo se aprecian opiniones divididas independientemente del NSE evaluado.

Para una gran mayoría resulta una ventaja considerable ya que alivia la labor de preparar las loncheras. Sin embargo, para una minoría esto podría generar hábitos alimenticios inapropiados para sus menores hijos.

h. Intención de matrícula

A mayor NSE se aprecia menor interés de matricular a sus hijos en este nuevo centro educativo, ya que como refieren se encuentran satisfechos con los actuales centros educativos de sus menores hijos.

Las personas de NSE B dejan traslucir cierta tendencia de matrícula, sobre todo aquellos que demuestran menor índice de satisfacción.

Sin embargo, la totalidad de los entrevistados coinciden en que los padres con hijos menores serían los más entusiastas en este proyecto.

8.1.3. Interpretación de los resultados

a. Factores que se toman en cuenta en la elección de un centro educativo

- Descripción del proceso de elección del centro educativo de sus hijos. El proceso

de elección de un centro educativo es muy similar en ambos segmentos evaluados, en la mayoría de ocasiones buscan los centros educativos que les han recomendado personas de confianza, luego los visitan para confirmar personalmente la información recaudada.

Un grupo minoritario primero visita los centros educativos cercanos a sus viviendas y luego solicitan referencias de terceras personas. Esta situación es más común para el caso de educación inicial.

“...yo me mudé a una zona alejada de mi núcleo familiar, no tenía mayores referencias entonces empecé a recorrer la zona, me interesaba que esté cerca de mi casa y luego que los ví, pedí referencias. Podía ser cualquier colegio, porque mi esposo y yo no hemos estudiado en Lima entonces no teníamos ese vínculo emocional con uno...”

Focus NSE B

Existe una minoría evaluada que no realizó ningún proceso de búsqueda, ya que con anterioridad estaba establecido el colegio de sus hijos, por tener destinado un centro educativo según su centro laboral (caso de navales por ejemplo) o

por escoger el mismo centro educativo de ellos para sus hijos.

“...yo soy Naval, entonces no tuve que buscar otras opciones, ya que este colegio está subvencionado y nos cuesta muy poco...”

Focus NSE B

“...yo tampoco busqué nada, porque mi esposo y yo estudiamos en el mismo colegio y ya habíamos decidido de ante mano que allí estudiaría nuestro hijo...”

Focus NSE B

Sólo en un caso se detectó que la selección fue impuesta por familiares cercanos.

“...yo no decidí nada, prácticamente fueron mis hermanas y cuñadas, todos sus hijos están en el Newton y decidieron ellas así...”

Focus NSE A

b. Elementos que se toman en cuenta en la elección de un centro educativo

La mayoría de los entrevistados afirmaron que los factores más importantes para elegir el centro educativo de sus hijos son la recomendación de terceros (amigos y familiares) y luego la infraestructura, que requiere visitar personalmente los centros educativos, para poder evaluarla.

“...mis hijos y sobrinos también estudian en el Liceo Naval por referencias y experiencias anteriores de familiares y amigos...”

Focus NSE B

No obstante se detectan ciertas diferencias adicionales, en el grupo de personas conformado por padres de familia del NSE A, para ellos lo más importante es la recomendación de su entorno social y el prestigio del centro educativo para el proceso de elección.

“...yo soy chileno entonces cuando vine a trabajar acá comencé a preguntar por lo mejores colegios de Lima, entonces me recomendaron unos cuatro, pero el prestigio es una cosa vital. Además, también buscaba la seguridad para mi familia y cercanía a mi hogar...”

Focus NSE B

Mientras que para el grupo del NSE B un factor muy tomado en cuenta es la enseñanza de valores y principios religiosos, también toman en cuenta aunque en menor intensidad sus propias experiencias o la de una persona de confianza. Escogiendo muchas veces ese centro educativo.

“...mi esposo me puso ciertas condiciones para el colegio de los chicos; primero que fuera de mujeres, segundo que fuera religioso y tercero que no sea una casa convertida en colegio. Así que escogí un colegio religioso, ya que mi hijo va a pasar allí más tiempo que en mi casa y necesita que le inculquen valores morales y religiosos, sino salen alumnos tipo pandillas...”

Focus NSE B

“...escogimos los mismos colegios en donde mi esposo y habíamos estudiado, porque es religioso y les imparten valores...”

Focus NSE B

Además, los entrevistados de NSE B consideran muy importante, el trato que le brinda el personal tanto docente como administrativo.

“...mira, yo fui al Inmaculada que en ese entonces costaba S/.700.00 y dije: haciendo un esfuerzo lo puedo pagar, pero me trataron tan mal en la recepción, que dije: jamás...”

Focus NSE B

Es importante señalar, que las pensiones no fueron mencionadas, pero por otro lado es un elemento considerado determinante para la elección final.

“...de los cinco que estaban dentro de mi casa escogí un rango de pensión que pudiera pagar, dentro de lo que yo

consideraba mis posibilidades. yo lo tomé en cuenta...”

Focus NSE B

En el caso de los nidos, la selección tiene en cuenta otros factores, para ellos lo más importante radica en la seguridad del niño, donde las madres buscan básicamente centros cercanos a su domicilio y que cuenten con la infraestructura apropiada para evitar accidentes y daños a los menores.

“...yo buscaba que esté cerca de mi casa que me permita ir a trabajar a las 8:00 de la mañana, que quede en mi camino; tengo a mi mamá que está cerca y buscaba eso ya que cualquier emergencia ella lo puede recoger de inmediato. Ví varias opciones y pones en la balanza las referencias...”

Focus NSE B

“...mira, yo soy una persona muy nerviosa y buscaba mucha seguridad en el nido que no tengan pisos resbaladizos, que no tengan escaleras, que los baños sean amplios, que esté en un primer piso...”

Focus NSE B

Es importante resaltar que la folletería y volantes no son considerados importantes dentro del proceso de elección. Sólo lo toman en cuenta como elemento recordatorio. Además, que los ayuda a

mostrar las características del centro educativo a otras personas que no lo visitan, generalmente la pareja.

“...no tenía mayores referencias, me acababa de mudar de Miraflores a Surco y recaudé información y visité nidos por la zona y recogí folletería de los cinco que más me interesaron...”

Focus NSE B

c. Ranking de preferencias según su importancia

Sobre los elementos decisivos en dicha elección se aprecia diferencias según cada nivel evaluado.

Para el NSE A, lo más importante es el nivel de enseñanza, la infraestructura y la trayectoria del colegio. Mientras que las personas del NSE B, le dan mayor importancia, al nivel de enseñanza y los valores, ubicación y trato del personal.

En ambos casos no mencionaron las pensiones como factor importante, pero para ambos, es uno de los factores determinantes, considerando que el valor depende únicamente de la calidad del servicio recibido.

En tal sentido, casi la totalidad de entrevistados determinó que el Nivel de enseñanza o grado académico era el elemento más importante, que toman en cuenta para la elección de centros educativos de sus hijos.

En el segundo lugar del ranking de preferencias existen dos elementos: Prestigio y Trayectoria (para el grupo de NSE A) e Infraestructura (para el grupo de NSE B).

Por otro lado, el tercer lugar de preferencias muestra diferentes elementos dentro de los cuales se puede apreciar: Tradición y Valores, Colegio Mixto, Ubicación, Idioma, entre otros. Cabe mencionar, que las personas que eligieron valores determinaron que éstos son medidos por el prestigio, referencias de la familia y amigos y por experiencia propia.

“...grado académico con excelencia en el nivel de enseñanza con metodología similar a los estándares internacionales como USA o Canadá...”

Focus NSE A

“...después del grado académico, lo más importante es el prestigio y trayectoria del

colegio, que tenga tradición e inculque valores a los niños...”

Focus NSE A

Finalmente, se puede determinar que para la elección del nido o centro de educación inicial de sus hijos, los entrevistados mostraron que lo más importante es:

- La seguridad del niño.
- La ubicación del nido y la cercanía a la casa.
- La enseñanza puede ser menos académica y más educativa.

Para la elección del colegio a nivel primaria lo más importante es:

- La enseñanza debe ser más académica.
- Buen nivel de enseñanza y metodología de estudio.
- Los profesores deben ser competitivos y de buen currículum.

d. Factores determinantes en la elección de un centro educativo

La totalidad de los entrevistados manifestó que no existe un factor único para la elección del centro educativo para sus hijos.

Es importante señalar, que los padres de familia manifestaban que el factor

determinante era la sumatoria de los mencionados en el aspecto anteriormente descrito.

“...es imposible hablar de un solo factor que determine elegir un colegio, son todos los que hemos hablado...”

Focus NSE A

e. Nivel de satisfacción con el actual centro educativo de sus hijos

Es importante señalar, que la mayoría respondió que se encontraba muy satisfecho con el centro educativo de sus hijos. Dentro de los adjetivos que manifestaron los entrevistados figuran: Satisfecho, Contento, Super, entre otros.

“...me siento satisfecho con el Newton porque mi hija ha terminado y ya ingresó a la universidad por el tercio superior...”

Focus NSE A

“...estoy muy satisfecha con el Salcantay, porque la promoción de mi hija a trabajado desde Kinder....”

Focus NSE A

“...me siento super satisfecha con el Inmaculada porque es un colegio con excelente nivel y prestigio...”

Focus NSE A

“...estoy muy satisfecha con el Markham porque es un colegio cuya principal ventaja

es el idioma, los niños salen dominando el inglés...”

Focus NSE A

Sin embargo, existieron padres de familia que mostraron cierto descontento con el centro educativo de sus hijos por algunos motivos, siendo el más relevante la carencia de nivel académico que mostró su hijo al postular a un examen de admisión universitaria. Otro factor que mostró una madre descontenta con el colegio de su hija se debe a la falta de armonía que existe entre el colegio, los padres de familia y los hijos.

“...no estoy muy satisfecho, mi hija se encuentra postulando para ingresar a la universidad y no tiene el nivel suficiente. A mis hijas las han preparado demasiado para el bachillerato internacional. Le falta razonamiento verbal y matemático....”

Focus NSE A

“...no estoy muy satisfecha con el Salcantay, porque a veces me siento descontenta, debido a que en la promoción de mi hija existe mucha desunión....”

Focus NSE A

f. Principales fortalezas del centro educativo de sus hijos

Es importante señalar que la mayor cantidad de personas no dudó en determinar la

principal fortaleza del colegio de su hijo, lo cual demuestra que el posicionamiento del colegio es captado íntegramente por el padre de familia.

A continuación se determinarán las principales fortalezas de los colegios:

“...Salcantay: Nivel Académico...”

Focus NSE A

“...Inmaculada : Formación...”

Focus NSE A

“...Roosevelt: Desarrollarse en una serie de actividades y convenios con Universidades Internacionales...”

Focus NSE A

“...Newton: Idioma, Artes y Ciencias...”

Focus NSE A

“...Markham : Idioma...”

Focus NSE A

“...Liceo Naval: Enseñanza y Proyección en la carrera Marina; además esta subvencionado por lo tanto es barato...”

Focus NSE B

“...Mi mundo amigo: Relación con los padres y enseñanza personalizada....”

Focus NSE B

“...Trilce: Enseñanza en ciencias...”

Focus NSE B

“...Recoleta : Buena enseñanza....”

Focus NSE B

g. Posibilidad de cambiar a sus hijos del centro educativo actual

Se aprecia cierta resistencia al cambio de escuela, sobre todo para el nivel secundaria, manifiestan que debe suceder un hecho muy grave para pensar en cambiarlos.

“...mira no es muy sencillo cambiar a tu hijo de un colegio a otro, primero porque tienes que volver a pagar otra cuota de ingreso y segundo tienes que admitir la posibilidad que te equivocaste...”

Focus NSE A

La principal predisposición de cambio se da en los niveles de primaria, no en inicial y manifiestan que durante esa etapa es muy difícil poder evaluar claramente la enseñanza

“...en inicial es muy difícil ver si es bueno o malo ya que los chicos no hacen más que jugar...”

Focus NSE B

Sin embargo, algunos padres han pensado en la posibilidad de cambiar a sus niños del colegio en grados mayores 4to o 5to, no en inicial.

h. Persona que influye, decide y realiza la matrícula

El proceso de selección de un centro educativo, es una tarea básicamente de la pareja, sin embargo la búsqueda de información está destinada en la mayoría de los casos a las madres de familia.

“.... primero fuí sola al colegio y recogí información y después decidimos junto a mi pareja qué colegio elegíamos...”

Focus NSE B

No obstante la decisión generalmente es tomada de mutuo acuerdo. La pareja se basa en la información y visita personal al local. Sin embargo, vale mencionar que existen casos en los que las madres deciden solas debido a que el padre de familia no tiene tiempo por el trabajo.

“...mira mi esposo no estaba de acuerdo en que el niño entre tan rápido al nido así que yo decidí sola y entró...”

Focus NSE B

“...yo elegí sola, mi esposo me dejó elegir...”

Focus NSE A

Por otro lado, tanto en el grupo de NSE A y B hubieron casos en los cuales los esposos

fueron los que al final decidieron el colegio de sus hijos ya que ellos eran los que finalmente pagaban la pensión.

“...Conversé con mi esposa pero al final decidí yo...”

Focus NSE B

La mayoría de los entrevistados manifestaron que fueron con su pareja a realizar la matrícula de sus hijos al colegio.

8.2. Evaluación del proyecto

a. Evaluación del concepto (idea)

Se deja traslucir gran desconfianza al momento de la evaluación del proyecto, donde la mayoría de los entrevistados manifiestan su preocupación sobre la apertura de un nuevo centro educativo.

“...un colegio nuevo es más riesgoso, genera un poco de desconfianza...”

Focus NSE B

“...todo colegio nuevo utiliza a sus alumnos como conejillos de indias...”

Focus NSE A

“...Lo más importante es el prestigio y tradición. Esto es difícil cuando es colegio nuevo...”

Focus NSE A

“...a mí me preocupa que en cinco años desaparezca o deje de funcionar, esa preocupación no la tendría en un colegio de larga trayectoria en el mercado...”

Focus NSE B

Es importante rescatar que la totalidad de los entrevistados manifiestan gran aceptación hacia el proyecto, ya que como manifiestan es la única forma de generar competencia y mejorar la oferta. Sin embargo, muy pocos demuestran predisposición hacia la matrícula.

“...la idea me parece buena, porque así comienzan todos, pero yo particularmente no pondría a mi hijo en un colegio nuevo...”

Focus NSE B

b. Opiniones del tipo de crecimiento del centro educativo

Se aprecian opiniones divididas al respecto, a las personas pertenecientes al NSE A les genera credibilidad el hecho que un centro educativo inicie primero la primaria para luego construir la infraestructura para secundaria.

“...no es malo que comience sólo primaria, al contrario es más creíble...”

Focus NSE A

“...a mí me parece lógico, ninguna desconfianza, al contrario te da más confianza, porque estás con los pies en la tierra...”

Focus NSE A

Sin embargo, para las personas del NSE B el hecho de no culminar la construcción del centro educativo (primaria y secundaria) incrementa su incomodidad, ya que refieren genera desconfianza, y temor de no tener donde continuar cuando lleguen a secundaria y verse en la obligación de cambiarlos.

Otro temor adicional, refiere al factor económico, ya que manifiestan que ellos serían los que aportan los ingresos para esa construcción.

La totalidad de la muestra coinciden en manifestar la necesidad de asegurar el continuo crecimiento de este centro educativo, el cual podría realizarse, mostrando una maqueta con el proyecto terminado.

Sin embargo, refieren debe enseñarse de manera muy sutil, para que no sientan presión ni venta.

“...es indispensable que se vea una maqueta, la idea es que nos muestren pruebas de lo que están haciendo...”

Focus NSE A

“...tiene que haber una maqueta para que nos vendan la idea y ver en qué terreno van a crecer...”

Focus NSE B

Manifiestan además que sería muy bueno hacerles un recorrido por el inmueble con el fin de que vean los terrenos donde se va a construir.

“...esta maqueta la deben demostrar pero de una forma muy subliminal, porque si quieren vender ese colegio, uno no puede sentir que están desesperados, no les dices pero allí está, pero cuidado con la sobre venta, ojo no estás vendiendo un departamento...”

Focus NSE A

c. Ventajas percibidas

Es importante destacar que las principales ventajas están asociadas básicamente a la modernidad tecnológica y de infraestructura más que las ventajas académicas. Aspecto altamente valorado por la muestra evaluada.

“...el boom de la comunicación, a los colegios antiguos les falta mucho entrar en el mundo de la cibernética...”

Focus NSE B

Entre las principales ventajas mencionan la novedad del producto, lo que trae consigo la carencia de una imagen negativa detrás.

“...bueno no tiene experiencia, pero tampoco tiene un pasado negro...”

Focus NSE B

Otra ventaja referida fue la capacidad que pueda tener de adecuarse a las necesidades y

requerimientos actuales tanto de los padres de familia como de los alumnos.

“...lo bueno es que los colegios nuevos, al ser más modernos se adecúan a la actual realidad de nosotros y por ejemplo no son tan rígidos en las reuniones, ni horarios etc...”

Focus NSE B

“...se adecuan más a las necesidades actuales, los colegios antiguos se han quedado en el tiempo, cosas que no van contigo, el mundo gira rapidísimo y ellos no...”

Focus NSE B

Destacan además, la modernidad tanto de la infraestructura como de la tecnología y equipos a utilizar.

“...a los colegios nuevos les es más fácil entrar en la era de la computación y tecnología...”

Focus NSE B

“...en el aspecto computacional les va a ir muy bien, ya que eso tienen los colegios nuevos..”

Focus NSE A

d. Desventajas percibidas

La desconfianza e inseguridad son los temores básicos ante la apertura de un nuevo centro educativo ya que manifiestan esta no cuenta con la experiencia necesaria y sobre todo no tiene el prestigio de una entidad educativa con renombre y trayectoria.

“...todo colegio nuevo utiliza a sus alumnos como conejillos de indias...”

Focus NSE A

“...lo más importante es el prestigio y tradición. Esto es difícil cuando es colegio nuevo...”

Focus NSE A

“...lo más importante es la trayectoria que el proyecto...”

Focus NSE B

“...un colegio nuevo es más riesgoso, generan un poco de desconfianza...”

Focus NSE B

“...no hay promociones egresadas para poder evaluar su enseñanza...”

Focus NSE B

“...a mí me preocupa que un colegio nuevo vaya a dejar de funcionar en 5 años...”

Focus NSE B

e. Nivel de necesidad de un nuevo centro educativo

De acuerdo a la muestra evaluada, no se aprecia una elevada necesidad de un nuevo centro educativo, sobre todo para primaria y secundaria. Sin embargo, para inicial se aprecia mayor grado de necesidad.

Es importante tener en cuenta que la mayoría no rechaza la posibilidad de la apertura de un nuevo centro educativo, ya que de esa manera mejoraría la calidad del servicio ofertado.

f. Servicios adicionales esperados

Los talleres y los deportes fueron los aspectos más solicitados por la totalidad de la muestra evaluada.

“...los talleres son muy importantes. Talleres y deportes es lo básico...”

Focus NSEA

Otro servicio solicitado básicamente por los asistentes pertenecientes al NSE A fue el de la alimentación dentro del centro educativo. Los padres del NSE A prefieren que sus hijos ingieran sus alimentos en el centro educativo y pagar por la alimentación en la pensión.

“...en el Salcantay te mandan el menú de los niños semanalmente para que el padre sepa que comerá su hijo y no haya riesgos, a mí eso me alivia enormemente...”

Focus NSE A

Existe también quienes prefieren la alternativa de poder elegir entre enviarles lonchera o que el centro educativo se haga cargo de la alimentación.

“...a mí lo que me interesa es que sea como una cafetería, cuando no haya comprado nada para la lonchera le doy plata y pueda almorzar en el colegio...”

Focus NSE A

“...claro pero debe haber las dos modalidades, yo pago para todo el mes o compro cuando lo desee...”

Focus NSE B

Otro aspecto propuesto por los participantes perteneciente al NSE B fue el “Banco de Libros” el cual refieren ayuda a su economía y al desarrollo de los niños, ya que los obliga a ser más responsables con los artículos ajenos.

“...mira para mí es bueno poder contar con el banco de libros, ayuda mucho...”

Focus NSE B

g. Ventaja diferencial con respecto a la competencia

“Servicio personalizado” y centro educativo “bilingüe”, fueron las ventajas diferenciales propuestas para su respectiva evaluación. De las que se puede concluir lo siguiente:

Servicio personalizado es un tema considerado poco creíble y trillado por la mayoría de los asistentes a las dinámicas, además es catalogado como confuso y ambiguo, donde la mayoría no conoce exactamente el significado. Sin embargo, lo consideran importante dentro del proceso de enseñanza.

“...es un cliché que no vende mucho...”

Focus NSE

“...todos dicen lo mismo, la verdad es que ya ni sé qué quieren ofrecer...”

Focus NSE B

“...primero que nada habría que tener claro el concepto...”

Focus NSE B

Para muchos el servicio personalizado tiene relación directa con la cantidad de niños, el que debe ser reducido.

“...educación personalizada es que se dediquen al niño, son pocos niños...”

Focus NSE B

“...personalización tiene que ver con pocos niños; si a mí me hablan de un aula de 50 niños y me dicen educación personalizada, le digo no creo o no le digo nada; pero mi hijo no entra a ese colegio...”

Focus NSE A

Para otros esta estrechamente relacionado a la capacidad de adecuarse a cada niño según sus requerimientos y necesidades educativas.

“...personalizado es que tú te dediques a cada niño, que investigues su desarrollo académico, no tiene nada que ver que sean muchos...”

Focus NSE A

“...enseñanza personalizada, es que se adecuen a tus necesidades. No educación estándar sino adecuarse a cada uno y eso es más caro...”

Focus NSE B

Y para un grupo menor la educación personalizada esta asociada al conocimiento de cada alumno, como saber su nombre, y otros aspectos personales.

“...claro Alejandro de tal grado, por supuesto que sé quién es, y Estefanía de tal grado también. Yo conozco a todos y cada uno muy bien, eso me dijo el profesor y me encantó...”

Focus NSE A

No obstante, la totalidad de la muestra considera que el concepto “personalización es vital para los primeros años, hasta que ayuden al proceso de adaptación a cada niño.

“...en inicial es básico. El concepto de personalización cambia conforme el niño va creciendo...”

Focus NSE B

Sobre la ventaja de “Centro Educativo Bilingüe” se aprecia plena aceptación, donde la totalidad de la muestra evaluada manifiesta su alto grado de necesidad.

“...es muy importante, porque sino hay que gastar en Británico o Euroidiomas y es otro presupuesto...”

Focus NSE B

“...el tema del idioma es indispensable, sobre todo en estas épocas..”.

Focus NSE A

Asimismo, destacaron la posibilidad de obtener un diplomado especial para demostrar el aprendizaje de este idioma.

“...sería bueno que rindan un examen y obtengan un diploma tipo TOEFL...”

Focus NSE B

Entre las ventajas diferenciales propuestas por los entrevistados se destacan las siguientes:

Los participantes pertenecientes al NSE A propusieron la ventaja de implementar una educación que forme criterios propios en los alumnos, fomentando la capacidad de crítica y opinión propia. Ventaja altamente valorada por la totalidad de la muestra evaluada.

“...que su objetivo sea formar opinión, que el niño tenga opinión...”

Focus NSE A

Mientras que los participantes pertenecientes al NSE B propusieron la idea de establecer un convenio con una entidad extranjera que les sirva como marca “paraguas”. Además de la posibilidad de intercambios académicos entre los alumnos.

El convenio propuesto podrá ser tanto a nivel escolar (colegios del extranjero) como a nivel pre grado con universidades locales o extranjera.

En el caso del pre grado, refieren también la posibilidad de ingresos directos a las universidades.

“...el convenio me parece excelente; Jala, jala; sobre todo si es de fuera...”

Focus NSE A

“...para evitar el problema de ser un colegio nuevo, deberían buscar una marca determinada, buscar un paraguas de alguna entidad educativa importante, marca que respalde este nuevo colegio...”

Focus NSE B

Es importante destacar que la totalidad de la muestra evaluada considera que ésta sería la principal ventaja diferencial para el centro de estudios evaluado.

8.3. Ubicación

a. Evaluación de la ubicación

El lugar de ubicación tiene relación con el nivel evaluado. Sin embargo, mientras mayor sea el niño, este factor va perdiendo importancia.

Las personas del NSE A, prefieren una zona muy segura, tranquila, sin ruidos ni congestión vehicular. La gran mayoría de participantes de este grupo coincidieron que debía ser una zona como La Molina, Camacho, Monterrico. Por esta razón, La Molina destaca como el principal distrito de ubicación para el proyecto evaluado.

Sin embargo, las personas del NSE B prefieren una zona más céntrica como San Isidro o Surco. Preferentemente en zonas como Chacarilla, Monterrico o cerca de la Universidad Ricardo Palma. Así como también, mostraron cierta preferencia por el distrito de La Molina.

Una acotación importante la dió un entrevistado destacando la seguridad como un factor esencial.

“...,para mí, lo principal es la seguridad...”

Focus NSE A

“...La Molina y Camacho son zonas ideales, porque ahí residen más matrimonios jóvenes en departamentos chicos, es decir, el principal público objetivo para los Nidos o colegios de primaria A1..”

.Focus NSE A

b. Evaluación de los distritos propuestos por el cliente

- **San Isidro**

Casi la totalidad de entrevistados opinó que este distrito se encuentra altamente congestionado, el cual posee muchas oficinas, embajadas, colegios etc. Que no había estacionamiento y no era ideal para un nuevo centro educativo.

“...la zona de San Isidro ya fue para los colegios...”

Focus NSE A

- **La Molina**

La totalidad de invitados a las dinámicas grupales manifestaron que este distrito tenía muy buena ubicación. La Molina muestra una principal acogida por los padres de familia pertenecientes al NSE A.

- **Santiago de Surco**

Gran parte de los entrevistados sobre todo del primer grupo conformado por personas del NSE B opinaron que resulta buena ubicación. Por otro lado, el grupo conformado por personas del NSE A catalogaban a Surco como bueno en ubicación, pero específicamente en las zonas de Camacho, Monterrico o Chacarrilla.

- **Zonas: Monterrico y Casuarinas**

Ambas zonas fueron catalogadas como de muy buena ubicación, preferentemente por personas del segundo grupo de NSE A.

8.4. Evaluación del nombre

a. Características del nombre ideal

- **Idioma**

Se aprecian opiniones divididas al respecto. Para las personas pertenecientes al NSE A, el nombre debe ser en inglés, ya que ésta es una de las principales ventajas diferenciales de este nuevo centro educativo, por tal razón debe haber asociación.

“...pero si va a ser una de sus características el inglés, yo creo que el nombre debe ser en inglés...”

Focus NSE A

Sin embargo, para la gran mayoría de los participantes pertenecientes al NSE B, el nombre debe estar en español, considerando el inglés algo extravagante y fuera de nuestro contexto.

Asimismo, manifiestan que los nombres en inglés son más difíciles de pronunciar.

“...español, yo me inclino por el español...”
Focus NSE B

“...quizás pueda ser un latín...”
Focus NSE B

- **Tamaño**

Definitivamente el nombre deber tener un tamaño pequeño para facilitar la recordación.

“...el nombre tiene que ser corto para recordarlo fácilmente además debe ser sencillo, un nombre así medio espectacular como que lo matas...”

Focus NSE B

- **Connotación**

Los entrevistados manifiestan que el nombre debe estar asociado a modernidad, exigencia y que a su vez venda solidez.

“...el nombre tiene que ver con la modernidad...”

Focus NSE B

“...yo diría con la exigencia...”

Focus NSE B

“...creo que es mejor con la solidez y la confiabilidad...”

Focus NSE B

b. Evaluación de los nombres proporcionados por el cliente

- High School
- Science & Praxis
- JF Kennedy

- Thomas Jefferson
- Saint George High School
- Colegio de Lima

Los nombres propuestos por el cliente, fueron rechazados rotundamente por la muestra evaluada. Mostrando gran desinterés por cada uno.

“...no, ninguno, son terribles...”

“...nada que ver, son patéticos...”

NSE B

La totalidad de los participantes rechaza la idea de nombres de Santos o Héroes, los consideran trillados y hasta desactualizados.

“...nombres de héroes y de santos descartados...”

Focus NSE B

“...yo descarto los de santos y héroes tampoco...”

Focus NSE A

8.5. Precio

a. Evaluación del precio

Es importante destacar la importancia otorgada por los entrevistados a la cuota de ingreso, la cual fue valorada y considerada adecuada para poder filtrar a los posibles candidatos.

“...yo creo que sí, se debería de cobrar cuota de ingreso, porque sino entra todo el mundo...”

Focus NSE B

“...si no cobran derecho de ingreso no hay filtro y después como en el Inmaculada no pueden ni pagar las pensiones...”

Focus NSE A

“...si es útil, garantiza más o menos qué público vas a escoger...”

Focus NSE A

Otro aspecto mencionado por los asistentes a las dinámicas; es el rechazo a las cuotas extraordinarias para eventos u ocasiones especiales, las cuales consideran deberían estar programadas desde el principio y cobradas en cuotas mensuales, ya que las solicitudes inesperadas pueden ocasionarles problemas a los presupuestos ya establecidos para el mes.

“...mira para mí, lo peor es que te estén pidiendo para esto o para aquello; que la foto con Papá Noel, que la canasta y sacas y sacas ...”

Focus NSE B

b. Umbrales de precios permitidos, por cada categoría

Existió consenso al respecto, donde la totalidad de la muestra manifestó que están dispuestos a pagar por inicial una mensualidad entre US\$150.00 a US\$200.00. Y por primaria entre US\$200.00 a US\$300.00.

“...mira para mí tendría que ser como la pensión que pago ahora, así como US\$.300.00 ...”

Focus NSE B

Asimismo, es importante mencionar, que rechazaron la posibilidad de una mensualidad de US\$100.00 o menos, ya que generaría dudas sobre la reputación y calidad de enseñanza de un centro educativo de este nivel.

“...si fuera por ejemplo US\$100.00, pensaría que es un mal colegio...”

Focus NSE A

8.6. Evaluación de la infraestructura

Otro aspecto coincidente entre ambos grupos evaluados es la diferenciación por etapa de enseñanza refiriendo que educación inicial debe contar con su propio espacio independiente de primaria, ya que manifiestan que los niños mayores pueden cometer abusos y atropellos a los menores.

Es decir, el ambiente del centro educativo requiere no sólo aulas propias, sino patio recreacional y juegos, separando inicial de primaria y secundaria.

“...inicial debe estar separado de todas maneras del colegio, con todo diferente...”

Focus NSE A

Sobre el ambiente para educación inicial, requieren ambientes amplios, sin escaleras, ni pisos resbaladizos. Además, de contar con los servicios higiénicos y mobiliario especial para niños.

“...inicial de un piso, sin escaleras y separado de los grandes, que no se invadan unos con otros...”

Focus NSE A

Sobre la infraestructura de primaria, manifiestan que debe contar además de las aulas, con laboratorios, tanto de inglés, como ciencias, cómputo e idiomas, biblioteca, sala de danzas, música, áreas verdes, áreas o canchas de deporte, auditorio y definitivamente un amplio estacionamiento.

“...bueno lo indispensable, aulas amplias, laboratorios de cómputo e inglés, biblioteca...”

Focus NSE A

“...para mí lo que no debe faltar nunca es un buen estacionamiento...”

Focus NSE A

Todos rechazan la posibilidad de adecuar una casa como centro de estudio.

“...el Salcantay al principio comenzó como una casa, eso no es buena infraestructura...”

Focus NSE A

“...es indispensable que tenga buena infraestructura, porque sólo algo que comienza bien, tiene éxito...”

Focus NSE A

8.7. Servicio ideal

a. Número de aulas

El número de aulas por año de estudio pierde importancia sobre el número de alumnos por aula. La mayoría de entrevistados refirió que deben tener amplias aulas o la cantidad adecuada con el debido acondicionamiento, laboratorios, salas de cómputo y áreas de deporte.

“...lo importante no es cuántas aulas tiene, sino qué tan bien acondicionadas están, para ofrecer buena enseñanza personalizada...”

Focus NSE A

b. Número ideal de alumnos por aula

La mayor parte de los participantes refieren que el número ideal de alumnos por aula no debe exceder a 35.

Sin embargo, el número ideal para primaria, refieren debe ser entre 25 y 30 alumnos y 15 a 20 para educación inicial.

“...para una buena enseñanza personalizada el número ideal está entre el intervalo de 25 a 30 alumnos por aula...”

Focus NSE A

c. Expectativas de la seguridad

El tema de seguridad esta íntimamente asociado al nivel inicial, claro está que no se deberá descuidar

el resto de niveles. Sin embargo, los principales temores se encuentran en esta fase.

El cuidado de sus niños demanda una extrema seguridad, desde la persona que los recoge hasta el acceso a personas desconocidas a las aulas.

“...la seguridad es indispensable, sólo lo pueden recoger las personas autorizadas...”

Focus NSE A

Manifiestan además que es necesario que ellas puedan ingresar al aula cuando lo deseen para verificar las actividades de sus niños.

“...es importante que si quieres entrar lo puedas hacer, que no sea prohibido, ni que sea toda una burocracia entrar...”

Focus NSE B

Otro aspecto altamente solicitado es la necesidad de que sus hijos no salgan a la vía pública a esperar las movilidades, ya que puede ocasionar accidentes o hasta secuestros.

“...que no salgan los niños, que yo entre a recogerlos...”

Focus NSE B

d. Expectativas de docentes y personal auxiliar

La mayor cantidad de participantes esperan que los docentes no sólo estén plenamente capacitados, sino además, esperan que les enseñen a los alumnos

a razonar y tener una adecuada capacidad de crítica.

“...lo principal es que les enseñen a pesar a desarrollar su capacidad de crítica...”

Focus NSE A

Refieren además, que es necesario que cuenten con parte o totalidad de sus cursos en software para mostrarlo a los padres al momento de la visita al centro educativo.

“...mira a mí me encanta la química, y cuando fui al colegio, el profesor me enseñó una clase que ya me hubiera gustado tenerla a mí en la universidad...”

Focus NSE A

Rechazan la educación pasiva que se imparte actualmente en muchos centros educativos.

“...lo importante es que los alumnos investiguen naveguen en internet, no que el profesor les dé ya todo masticado sólo para que se lo memoricen...”

Focus NSE B

Refieren también que la enseñanza debe contemplar la investigación de temas.

Es importante destacar que cuando visitan un centro educativo su marco de medición sobre la educación impartida a los estudiantes es la disciplina de los alumnos.

“...mira mi esposo tiene que visitar colegios y siempre me dice: en ése, ni hablar los alumnos son muy malcriados...”

Focus NSE B

e. Labores escolares

Sobre las labores escolares, existen controversias entre las dinámicas evaluadas. Para las personas pertenecientes al NSE A es ideal que los estudiantes realicen las labores en su centro de estudios.

“...claro en el colegio, en la casa ya sólo repasan; en el colegio es ideal...”

Focus NSE A

“...en mi caso personal ni mi esposo, ni yo, estamos mucho tiempo en casa y prefiero que el niño resuelva las tareas junto a su profesora en lugar de la empleada...”

Focus NSE A

Mientras que para los participantes pertenecientes al NSE B, ésta no resulta una alternativa valedera, ya que manifiestan que siempre es necesaria la supervisión de las labores ya que podrían hacerlas en grupo o simplemente no desarrollarlas.

“...no las tareas deben hacerlas en casa, sabe Dios cómo las harán en el colegio, sin supervisión alguna, seguro todos se copian...”

Focus NSE B

f. Horario ideal de funcionamiento

Sobre el horario de funcionamiento se aprecia que a mayor edad, prefieren mayor estancia en el colegio.

En la etapa inicial manifiestan debe ser de 9:00 a.m. a 12 o 1:00 p.m. a más tardar.

“...el nido es hasta las 12:00 p.m. más o menos, máximo hasta la 13:00 p.m ...”.

Focus NSE B

En el caso de primaria se encuentran opiniones divididas entre los participantes, según cada nivel socioeconómico evaluado.

Los padres del NSE B prefieren el horario de 8:00 a.m. a 3 ó 4:00 p.m. Sin embargo, el grupo de NSE A prefiere un horario de salida más prolongado, de 4:30 p.m. a 6:00 p.m.

“...a las tres o cuatro de la tarde está bien...”

Focus NSE B

Esto se debe a que durante las horas de la tarde (al culminar la enseñanza académica) el alumno tiene tiempo para poder realizar los talleres de arte, danza, practicar deporte o para hacer las labores escolares y tareas.

“...mira con talleres y todo deben salir más o menos a las 4:30 p.m. ó 5:00 p.m. realmente mientras más

tiempo y más actividades en el colegio mejor, porque nosotros llegamos tarde...”

Focus NSE A

8.8. Publicidad

a. Evaluación de la publicidad

La totalidad de la muestra rechaza la posibilidad de publicidad masiva, ya que ésta es asociada a la venta. Además, refieren que las recomendaciones de terceras personas son el único medio confiable para esto.

“...publicidad no, ni hablar, ninguna...”

Focus NSE A

“...sólo a través de amistades...”

Focus NSE B

Sin embargo, no descartan la posibilidad de medios publicitarios como soporte informativo, ya que siempre es necesario contar con documentación, sobre todo en la etapa de recolección de información, ya que les sirve para discutirlos con su pareja.

“...como soporte sí, de todas maneras cuando vas a visitar al colegio deben de tener folletería para entregarte...”

Focus NSE A

“...claro, siempre deben de tener sus dípticos o folletos...”

Focus NSE B

b. Evaluación de los medios publicitarios

Sobre los medios publicitarios, son rechazados los masivos como la televisión, la radio o prensa.

“...mira nada que ver con Tv., ni radio, tiene que ser algo muy sutil, muy personal, además muy elegante...”

Focus NSE B

Los preferidos son los folletos, correo directo y mailing. Además, manifiestan debe contar con su página Web.

“...es importante que tenga su propia página Web, eso le da fuerza a la tecnología...”

Focus NSE A

c. Tipo de información requerida

Sobre el tipo de información requerida, manifiestan debe contener la totalidad de los beneficios del nuevo proyecto. Sin embargo, éste no debe ser recargado ni contener un exceso de información ya que puede producir efectos contrarios y saturar al prospecto de cliente.

Entre la información solicitada destacaron:

- La infraestructura (fotografías)
- Ventajas diferenciales
- Talleres
- Plana docente
- Tipo de enseñanza

“...mira lo principal es que no contenga muchas cosas, tienen que resaltar lo mejor, cosas puntuales, para que ellos vayan y se interesen...”

Focus NSE A

Además, rechazan rotundamente la presencia de los precios en los medios publicitarios ofrecidos.

“...precios no, ni hablar se ve muy corriente, debe hacerse esto de la manera más elegante posible...”

Focus NSE A

8.9. Mercado potencial

a. Intención de matrícula

La mayoría de los asistentes a las dinámicas aceptan con mucha conformidad el nuevo proyecto. Sin embargo dejan traslucir que ellos no serían los posibles usuarios ya que sus hijos están encaminados en centros educativos considerados apropiados.

“...mira yo estoy contenta con el colegio de mis hijos, eso sería para quienes no estén conformes...”

Focus NSE B

Sin embargo, se observan tendencias claramente definidas según el NSE evaluado, donde el principal rechazo está en el NSE A, quienes definitivamente manifiestan la nula intención de matricular a sus hijos en un colegio nuevo

“...yo no evaluaría un colegio nuevo; mi esposo diría yo pongo a mis hijos en un colegio de tradición...”

Focus NSE A

Por otro lado, las personas pertenecientes al NSE B no descartan la posibilidad de matricular a sus menores hijos en un colegio nuevo.

Sin embargo, esto se encuentra supeditado al malestar del centro educativo actual.

“...mira si me va muy mal con este colegio, podría pensarlo...”

Focus NSE B

La mayor intención de matrícula se observa en la etapa de educación inicial.

“...eso es factible cuando recién comienzas, cuando tienes hijos pequeños...”

Focus NSE A

b. Aspectos necesarios para la captación de alumnos

La totalidad de la muestra coincide en manifestar que el nuevo centro educativo no se debe “marketear”, ya que la venta exagerada del producto produce una gran desconfianza, y el solo hecho de sentir que necesitan alumnos ya les genera rechazo.

“...para mí lo peor es ver que están desesperados por alumnos...”

Focus NSE B

Además, manifiestan que a un centro educativo muy comercial, solo le interesa generar utilidades, más no el aspecto académico.

“...lo peor para mí, es ver más el interés comercial que el educativo...”

Focus NSE B

“...para mí, lo principal es que me convenzan que no va a cerrar en tres años...”

Focus NSE B

Un aspecto indispensable y altamente valorado por la totalidad de la muestra evaluada, radica en el trato, tanto del personal administrativo como docente el cual debe mostrar una cordial amabilidad y un conocimiento absoluto de cada alumno.

“...a mí lo que más me gustó cuando fui al colegio fué el trato, no sabes hasta el portero era muy atento y amable...”

Focus NSE A

“...en la entrevista de presentación me preguntaron a quién conocía y cuando comencé a dar nombres, sabían quién era cada uno, el salón donde estaban y parentescos de cada uno; eso me encantó.

Focus NSE A

Refirieron además que es vital que la educación inicial sea el motor del nuevo centro educativo, ya que funcionaría tipo “gancho” para atraer alumnos hacia la primaria.

“...primero enganchen bien con la inicial, y si quedan contentos...”

Focus NSE B

CONCLUSIONES

El proyecto es viable dado que presenta un VANE de US\$1'767,036.00 descontado a la tasa WACC de 11.63% y tiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 27.5%. Asimismo el VAN del accionista asciende a US\$1'139,080.00 descontado al costo de oportunidad del accionista (asociado) de 18.14%, a una TIR de 59% que es mayor que el costo de capital del accionista, resultado que hace viable el proyecto.

La puesta en marcha de este centro educativo permitirá que este se consolide como líder en educación del nivel inicial-jardín y primaria de la zona, con la proyección de extenderse a un mediano plazo al nivel secundaria.

Los padres de familia del nivel socioeconómico B de la zona Sureste y Suroeste de Lima Metropolitana tendrán una buena opción educativa para sus hijos.

El centro educativo ofrecerá un producto diferenciado al mejor valor del mercado. Lo estratégico de la ubicación aseguraría llenar nuestra capacidad instalada.

En el año 2003 se implementarán los 2 primeros nidos satélites ubicados en los distritos de San Borja y Miraflores. Al siguiente año -Año 2- se creará un nido adicional en el distrito de La Molina, con capacidad para 90 niños, al igual que los nidos

iniciales. Al cuarto año se implementará el colegio inicial-jardín y primaria con capacidad para 620 niños.

En el estudio de mercado se definió que existe un mercado potencial de 10,234 niños para el nivel inicial y 38,969 niños para el nivel primaria, cuyos padres se convierten en clientes potenciales del servicio de educación inicial-jardín y primaria que ofrece el presente proyecto.

Del estudio de mercado cuantitativo y del análisis de la competencia se determinó que la pensión mensual para inicial-jardín y primaria será de US\$150.00 y US\$250.00 respectivamente.

Se eligió el nombre de "Little Science & Praxis" para los nidos satélites orientados al nivel inicial-jardín y el nombre de "Science & Praxis" para el colegio orientado al nivel inicial-jardín y primaria, con la finalidad de posicionar la marca como el colegio particular mixto diferenciado en la formación de valores y por desarrollar la capacidad de análisis crítico de sus alumnos.

El centro educativo particular busca lograr una alta fidelización de sus alumnos, en especial de los niños que estudian en los nidos satélites y que garantizarían su continuidad en el colegio primaria.

La sostenibilidad del proyecto principal que es el colegio, está muy ligada a la complementación de los nidos satélites, para lo cual se estaría empleando la estrategia de integración vertical, es

decir que los alumnos de los nidos satélites continuarían sus estudios en el colegio primaria, lo cual permitirá la viabilidad comercial del proyecto.

Del estudio técnico se identifica que la mejor alternativa de enseñanza es la metodología por competencias que permite que el niño construya su propio conocimiento en base a la motivación de la búsqueda de la información.

Del análisis de comercialización se determinó que requerimos de un agresivo plan de marketing para entrar al mercado.

Se aprecia una mediana aceptación al proyecto evaluado, donde el segmento A manifiesta su mayor rechazo.

Las ventajas diferenciales más apreciadas por la muestra evaluada son los convenios con entidades de renombre y la enseñanza razonada con capacidad de crítica. Sin descartar la enseñanza bilingüe del idioma inglés.

El estudio sobre las posibles ubicaciones del centro Educativo, son: La Molina, Surco y San Isidro.

RECOMENDACIONES

Concentrar esfuerzos en los nidos satélites, brindando un servicio de calidad, debido a que serán los que darán sostenibilidad y viabilidad al proyecto educativo principal que es el colegio de nivel inicial-jardín y primaria.

Con la implementación del colegio al año 4, tercerarizar un concesionario de cafetería y de movilidad.

En el año 6, elaborar el estudio complementario de expansión del colegio para el nivel secundaria, en un nuevo local y en el mismo distrito. Su implementación deberá ser a partir del año 10, para que permita la continuidad en los estudios de los alumnos. Se recomienda la difusión de los avances del proyecto a los padres de familia, mostrando la maqueta respectiva.

Posicionarse en la mente de los padres de familia como un nuevo complejo educativo de gran proyección.

Establecer convenios de prácticas con la Universidad Femenina de los Sagrados Corazones (UNIFE), para que nos proporcione alumnas del tercio superior para que realicen prácticas en el centro educativo Science & Praxis.

Efectuar convenios con colegios y universidades del exterior.

Se estima conveniente evaluar a partir del año 6, la posibilidad de efectuar el cambio de Asociación Civil a Sociedad Anónima, con

la finalidad de realizar el reparto de utilidades entre sus asociados.

El centro educativo debe estar dirigido a familias jóvenes del NSE B +, con hijos entre 3 y 7 años aproximadamente.

La publicidad debe estar dirigida a ambos padres de familia.

Es necesario determinar los medios más adecuados para publicar el nuevo centro educativo; entre ellos mencionaron, mailing, folletos, dípticos, página Web.

El mayor esfuerzo publicitario debe estar en los primeros grados ya que inicial debe ser manejado como el principal “gancho” de ingreso.

Los posibles nombres a evaluar deben ser en castellano, cortos y preferiblemente asociados a la modernidad, exigencia y solidez.

Los precios deben estar entre los US\$200.00 y US\$300.00, además es necesario evaluar el monto de la cuota de ingreso.

Capacitar al personal tanto administrativo como docente para el trato cordial y personal de cada uno. Es necesario que las personas que reciban a los postulantes recuerden sus nombres y apellidos para el siguiente contacto.

Es necesario contar con una maqueta para mostrar el proyecto a los visitantes al local.

No deben exagerar la venta, ésta debe hacerse de manera muy sutil, sin dar la imagen de un centro educativo comercial.

ANEXOS

Anexo 1: Investigación de mercado: Análisis cualitativo - Focus Group

La investigación de mercado se llevó a cabo con la finalidad de evaluar el nivel de aceptación o rechazo del proyecto del centro educativo inicial y primaria, así como de evaluar los factores relevantes en la elección de un centro educativo y determinar las ventajas diferenciales esperadas.

Para ello nos contactamos con la Srta. Angelina Pérez – especialista en Investigación de mercados de la Universidad San Ignacio de Loyola, a quien le manifestamos nuestra inquietud y solicitamos su asesoría.

En este sentido, se llevaron a cabo dos focus group para los NSE A2 y B1, para lo cual el grupo ejecutor de este proyecto contactó a las personas participantes y que cumplían con los requisitos establecidos por la especialista, para poder participar del focus group.

Participamos como observadores de la moderación de los dos focus group, lo cual ha sido una buena experiencia y pudimos percibir las necesidades del grupo entrevistado.

A continuación se adjunta el informe correspondiente el cual ha sido elaborado por la Srta. Pérez y revisado por nuestro grupo.

Anexo 2: Investigación de mercado:

Análisis cuantitativo - Encuesta

Posterior a los dos focus group realizados, se diseñó un formulario de encuesta a efectos de realizar el análisis cuantitativo dirigido al NSE “B” de la zona de influencia del proyecto, es decir las zonas Sureste y Suroeste de Lima Metropolitana. Se descartó dirigirnos al NSE A2, debido a que el análisis del focus group no lo consideraba como cliente potencial.

El método utilizado para realizar la encuesta ha sido el de muestreo no probabilística, por conveniencia, debido a que se encuestó solamente a padres con niños entre las edades de 03 a 08 años, con zona de residencia en el área de influencia y que pertenecen al NSE “B”. Los participantes del grupo nos encargamos de encuestar y procesar las encuestas. Se encuestó a 379 personas padres de familia, para lo cual se determinó este número utilizando la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2(N-1) + p \cdot q \cdot z^2}$$

donde :

$z = 1.96$ (nivel de significación del 95%)

$N = 29,155$ padres de familia del NSE B de las zonas de influencia

$p = 0.5$

$q = 0.5$

$E = 5\%$

Se adjunta a continuación la encuesta formulada, así como las respuestas obtenidas debidamente graficadas.

Encuesta

1.- ¿Usted tiene hijos?

1) Si 2) No (fin de la encuesta)

2.-¿Cuántos hijos tiene?

1 2 3 4 5 +

3.-¿ Qué edad y sexo tienen c/u de sus hijos?

Número de hijo de mayor a menor	Sexo (F – M)	Edad
1		
2		
3		
4 a +		

4.- ¿En qué centro educativo estudian sus hijos?

Hijo Numero	Centro Educativo (Especificar si es inicial () o primaria ()
1	
2	
3	
4 a +	

Nota: Si tiene hijos entre 3 y 5 años conteste las preguntas de la 5 a la 9 Y si tiene hijos de 6 hasta 8 años de la pregunta 10 a la 16

Con relación al Nido que eligió usted para sus niños:

5.- Para la elección del nido-jardin de su(s) hijo(s) que factor determinó la elección.

- Seguridad
- Cercanía al hogar
- Calidad de la enseñanza
- Referencias de amigos y/o familiares
- Por la afinidad con el colegio a elegir posteriormente
- Infraestructura adecuada
- Otros _____

6.- ¿Quién eligió el nido donde estudian sus hijos?

- Usted
- Su pareja
- Ambos

7.- ¿Cuál es la principal ventaja del nido?

8.- ¿Cuál es la principal desventaja del nido?

9.- ¿Cuánto paga mensualmente, por el nido en el que estudia(n) su(s) hijo(s)?

Monto mensual	Marcar con una x
Menos de 100 dólares	
De 100 a 150 dólares	
Entre 150 y 200 dólares	
Entre 200 y 250 dólares	
Más de 250 dólares	

En relación al Colegio que usted eligió para sus niños:

10.- ¿Cuáles fueron los factores que determinaron la elección del colegio de sus hijos? Elija los 3 que considere más importantes.

- Calidad de enseñanza
- Educación en Valores
- Ubicación
- Precio
- Trato del personal
- Infraestructura
- Prestigio/ Trayectoria
- Método de enseñanza
- Disciplina
- Otros

(especificar)_____

11.- ¿Cuál es la principal ventaja del colegio de sus hijos?

Hijo1_____

__Hijo2_____

12.- ¿Cuál es la principal desventaja?

Hijo1_____

__Hijo2_____

13.- Con relación al nivel de satisfacción actual del colegio de sus hijos Ud. se encuentra:

#	Estado	Hijo #1	Hijo #2
A	Muy satisfecho		
B	Satisfecho		
C	Ni satisfecho ni insatisfecho		
D	Insatisfecho		
E	Muy insatisfecho		

14.- (Si responde en la preg. 13 las alternativas C, D, y E) ¿Ha pensado la posibilidad de cambiar a sus hijos de colegio?

- Si
- No

15.- Por Qué_____

16.- ¿Cuánto paga mensualmente usted por el colegio de su(s) hijo(s)?

Monto mensual	Primaria
Menos de 150 dólares	
De 150 a 200 dólares	
Entre 200 y 250 dólares	
Entre 250 y 300 dólares	
Más de 300 dólares	

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Se piensa lanzar al mercado un nuevo centro educativo de inicial y primaria cuya ventaja diferencial sería la **enseñanza intensiva del idioma inglés, los convenios con entidades extranjeras y un sistema de enseñanza – participativo** dedicado a potencializar la capacidad de análisis y crítica de los alumnos.

17.- ¿Cuál de las tres le parece más importante? Ordenar de mayor a menor, donde 1 es la más importante y 3 la menos importante

- 1.- Enseñanza intensiva del idioma de inglés_____
- 2.- Convenios con entidades extranjeras

- 3.- Sistema de enseñanza dedicado a potencializar la capacidad de análisis y crítica del alumno

18.- Con relación a los convenios con entidades Extranjeras Ud. prefiere:

- 1.- Con Universidades locales para acceder al ingreso directo
- 2.- Con Universidades extranjeras para estudiar la carrera Universitaria fuera
- 3.- Con Universidades extranjeras para hacer cursos de intercambio
- 4.- Con Centros educativos superiores (del extranjero) para realizar cursos de intercambio
- 5.- Con Centros educativos superiores (Nacionales) para realizar cursos de intercambio
- 6.- Otros (Especificar)_____

19.- (En caso de responder Extranjero) ¿Qué país preferiría Ud. para este convenio? (Marque solo uno)

- 1.- USA
- 2.- España
- 3.- Chile
- 4.- Canadá
- 5.- Brasil
- 6.- Otros_____

20.- Para Ud. cuan necesario es la tenencia de este convenio?

- 1) Muy Necesario

- 2) Medianamente Necesario
- 3) Poco Necesario
- 4) Nada Necesario

21.- Cómo cree usted que se pueda lograr el dominio del idioma inglés en el alumno?

—

22.- Cree usted que se debería formar la capacidad de análisis crítico en el alumno desde temprana edad. (Lograr que participe en clases, que discuta, defienda su posición, debata, etc...)

SI () NO ()

Porqué?_____

23.- ¿Qué le parecen las ventajas diferenciales de este nuevo centro educativo?

- 1) Muy Importante
- 2) Medianamente Importante
- 3) Poco Importante
- 4) Nada Importante

24.- ¿Cuan necesarias son para Ud. estas ventajas?

- 1) Muy Necesario
- 2) Medianamente Necesario
- 3) Poco Necesario
- 4) Nada Necesario

25.- ¿Qué otra ventaja considera Ud. necesaria para este nuevo centro educativo.

—

26.- ¿Qué utilidad le encuentra al proyecto?

- 1) Totalmente útil
- 2) Moderadamente útil
- 3) Regular
- 4) Poco útil
- 5) Nada útil

27.- Por qué_____

28.- ¿Qué ventajas le encuentra a este proyecto?

—

29.- ¿Qué desventajas percibe en el proyecto?

30.- ¿Cuál sería la ubicación recomendable para este nuevo centro de estudios.

- 1) 1.- Surco (Entre la Molina y Pan. Sur)
- 2) 2.- Surco (Entre Pan. Sur y Miraflores)
- 3) La Molina
- 4) 3.- San Isidro
- 5) 4.- Otros _____

Por qué zona sugeriría usted:

Por qué?

31.- ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por la cuota de ingreso a este nuevo centro educativo?

1. Menos de 1,000 dólares
2. De 1,000 a 1,500 dólares
3. Entre 1,500 y 2,000 dólares
4. Entre 2,000 y 2,500 dólares
5. Más de 2,500 dólares

32.- ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar mensualmente, por este nuevo colegio?

Monto mensual	Primaria
De 150 a 200 dólares	
Entre 200 a 250 dólares	
Entre 250 a 300 dólares	
Más de 300 dólares	

33.- ¿Qué medio de comunicación le parece ideal para conocer este nuevo Centro de estudios?

- 1) Revistas
- 2) Folletos
- 3) Pag WEB
- 4) Correo directo
- 5) Otros (Especificar) _____

34.- ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar mensualmente, por el nido que cubra sus expectativas?

Monto mensual	nido-jardin
De 100 a 150 dólares	
Entre 150 a 200 dólares	
Entre 200 a 250 dólares	
Más de 250 dólares	

35.- ¿Qué nombre le parece adecuado para el nuevo colegio?

- 1) Science & Praxis
- 2) Thomas Jefferson
- 3) Colegio de Lima
- 4) Colegio Americano de la Molina

5) Otro

36.- Con relación al nuevo proyecto; Ud.

- 1) Definitivamente matricularía a su hijo
- 2) Probablemente lo matricularía
- 3) Podría matricularlo o no
- 4) Probablemente no lo matricularía
- 5) Definitivamente no lo matricularía

37.- Si en la pregunta 36 contestara las alternativas 3,4 ó 5.

Porque no?

DATOS DE CONTROL

1) Sexo

1. F____ 2. M____

2) ¿Edad?

- 1) Menos de 18 04) De 36 a 45
- 2) De 18 a 25 05) De 46 a 55
- 3) De 25 a 35 06) Más de 55

3) Ocupación _____

4) Grado de instrucción

- 1) Post Grado
- 2) Superior Universitaria
- 3) Superior no Universitaria
- 4) Secundaria
- 5) Primaria

5) Promedio de ingresos familiares al mes

- 1) Menos de 1,500 dólares
- 2) Entre 1,501 y 2,000 dólares
- 3) Entre 2,001 y 2,500 dólares
- 4) Entre 2,501 y 3,000 dólares
- 5) Más de 3,000 dólares

6) ¿Cuántos autos tienen en su casa y de qué marca y año son?

N° Auto	Marca	Año
1°		
2°		
3°		

7) ¿Posee servicio doméstico (empleada) en su casa?

01. Si 02. No

8. ¿Cuáles de los siguientes electrodomésticos posee Ud. En su hogar?

- 1) Lavadora de ropa
- 2) Microondas
- 3) Computadora
- 4) TV con control remoto
- 5) Secadora de ropa

9 ¿Es socio (a), de algún club?

1) Si (cual) _____

3) No

4)

Nombre: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

Encuestador: _____

1. Para iniciar las encuestas se hizo una pregunta filtro, es por ello que el 100% de las personas respondió que tienen hijos.

Elaboración propia

2. La mayoría de encuestados, es decir el 44,2% tienen un hijo. La proporción de personas con dos hijos es significativa y representa el 37.9%, mientras que el 16% señala tener 3 hijos.

Elaboración propia

3. Los encuestados manifestaron en el 51% de los casos tener niños de sexo femenino y en el 49% de sexo masculino.

Elaboración propia

4. Respecto a la edad de sus hijos, el 22% de los encuestados señaló que tienen 7 años, el 18% tiene 4 años. La proporción de padres con hijos de 8 y 5 años es similar ya que ambos casos representan el 15%.

Elaboración propia

5. Los factores que consideran los padres de familia para la elección del nido de sus hijos son principalmente la Cercanía al Hogar (31%), Seguridad (27%), Calidad en la Enseñanza (14%) y la Afinidad con el Colegio a elegir posteriormente (12%).

Elaboración propia.

6. La elección del nido donde estudiarán los hijos es tomada por la madre en el 49% de los casos, sólo en el 32% de los casos ambos padres escogen juntos.

Elaboración propia

7. Las principales ventajas consideradas por los padres para la elección del nido de sus hijos son la Cercanía al Hogar (20%), Enseñanza Personalizada (19%), Seguro (17%) y la Estimulación adecuada a los niños (11%).

Elaboración propia

8. Las principales desventajas identificadas por los padres del nido donde estudian sus hijos son: Poco Aprestamiento (20%), Seguridad (17%), Muy pequeño (15%) y Carente de Psicóloga (11%).

Elaboración propia

9. El 40% de los entrevistados paga de US\$.100.00 a US\$150.00 mensuales por el nido donde estudia su hijo, el 31,2% entre US\$150.00 y US\$200.00 y el 17% menos de US\$100.00.

Elaboración propia

10. Los factores más importantes que determinaron la elección del colegio de los hijos son la Calidad de la Enseñanza (26%), Educación en Valores (14,4%), Ubicación (13,7%) y Prestigio y Trayectoria (12,1%)

Elaboración propia

11. Las principales ventajas del colegio de sus hijos señalada por los encuestados son: Enseñanza Personalizada (24%), Infraestructura (20%). Seguridad y Nivel de Inglés tienen el mismo peso asignado (11%).

Elaboración propia

12. Las principales desventajas señaladas por los padres de familia respecto al colegio donde estudian sus hijos son la Metodología de Enseñanza (22%), Infraestructura (21%), Poco Deporte (14%) y Falta de Talleres (11%).

Elaboración propia

13. Respecto al nivel de satisfacción con el colegio actual de sus hijos el 52% señaló sentirse satisfecho, el 28% muy satisfecho y el 12% ni satisfecho ni insatisfecho.

Elaboración propia

14. Respecto a la posibilidad de cambiar a sus hijos de colegio el 51% respondió que si los cambiarían, mientras el 49% que no lo haría.

Elaboración propia

15. Las principales razones señaladas por los padres que los llevarían a cambiarlos de colegio son: el Método de Enseñanza (22%), Pensión-Precio (16%) y Nivel de Exigencia (14%).

Elaboración propia

16. El 36,7% de los encuestados señaló que paga entre US\$150.00 a US\$200.00 mensuales, el 24,3% entre US\$200.00 y US\$250.00

Elaboración propia

17. Las principales razones en orden de prioridad son: el sistema de enseñanza dedicado a potencializar la capacidad de análisis y crítica del alumno (57%), la enseñanza del idioma inglés (25%) y los convenios con entidades extranjeras (18%).

Elaboración propia

18. Respecto a los convenios con entidades extranjeras el 41% prefiere que se realicen con universidades extranjeras para estudiar la carrera universitaria fuera, el 22% con universidades locales para acceder al ingreso directo y el 21% con Universidades extranjeras para hacer cursos de intercambio.

Elaboración propia.

19. Los países preferidos por los encuestados son EE.UU. en el 52% de los casos, España en el 22% y Chile con el 13%.

Elaboración propia

20. Respecto a la necesidad de los convenios igual proporción de encuestados, el 48%, señaló que es muy necesario y medianamente necesario. Sólo el 4% considera que es poco necesario.

Elaboración propia

21. El 39% de los encuestados considera que para lograr el dominio del inglés hay que practicarlo. También se consideran razones como la Enseñando algunos cursos en ingles (9%), Hablando/Escuchando (5%), Enseñándolo desde inicial (16%), tener Profesores extranjeros (7%) y el Método adecuado (9%).

Elaboración propia

22. El 99% de los entrevistados considera importante formar capacidad de análisis crítico en los estudiantes.

Elaboración propia

23. Entre los motivos más importantes señalados por los padres de familia por los cuales se debe formar alumnos con capacidad de análisis crítico tenemos: la Formación Emocional Intelectual (19%), el Desarrollo de Capacidades de Investigación y Análisis (16%) y ser Desenvuelto y Seguro (14%).

Elaboración propia

24. El 66% de los encuestados consideró que las ventajas diferenciales de este nuevo centro educativo son muy importantes, el 31% que son medianamente importantes, mientras el 2% que son poco importantes.

Elaboración propia

25. El 57% señaló que estas ventajas son muy necesarias, mientras que el 42% que son medianamente necesarias.

Elaboración propia

26. El 55% de los entrevistados señaló que el proyecto es totalmente útil, el 36% que son moderadamente útiles y el 8% regularmente útiles.

Elaboración propia

27. Los valores (12%) son la razón más importante para la utilidad del proyecto de acuerdo a la opinión de los encuestados. También consideraron que Otros Colegios no lo practican (11%), inglés intensivo desde Inicial (9%) y ayuda a la maduración del niño (8%).

Elaboración propia

28. La ventaja más importante del proyecto mencionada por los entrevistados es La Enseñanza de Inglés con 23% y el Análisis Crítico con el 18%.

Elaboración propia

29. La Falta de Valores (14%) es la desventaja principal percibida en el proceso. También se identifican como desventajas el hecho de que es un Proyecto Nuevo (11%) y la Actual situación Económica del País (12%).

Elaboración propia

30. Surco, La Molina y la Panamericana Sur fue señalada como el principal lugar de ubicación (33%), seguido de sólo La Molina (22%), y Surco (entre la Panamericana Sur y Miraflores) (17%).

Elaboración propia

31. El 50% de los encuestados señaló que paga menos de US\$1,000.00 por cuota de ingreso a este nuevo centro educativo, 18% que entre US\$1,500.00 y US\$2,000.00, mientras que el 16% entre US\$1,000.00 y US\$1,500.00

Elaboración propia

32. El 58% de los entrevistados estaría dispuesto a pagar entre US\$150.00 y US\$200.00 por este nuevo colegio, mientras que el 34% entre US\$201.00 y US\$250.00.

Elaboración propia

33. El medio de comunicación ideal para conocer el nuevo producto son las Revistas (22%), Páginas Web (18%) Correo Electrónico (17%) y Folletos (16%).

Elaboración propia

34. El 57% de los entrevistados estaría dispuesto a pagar de US\$100.00 a US\$150.00 mensualmente por este nuevo nido, el 26% pagaría de US\$151.00 a US\$200.00 y el 14% de US\$201.00 a US\$.250.00.

Elaboración propia

35. El nombre más apropiado para el colegio de acuerdo a los entrevistados es Science & Praxis (40%), aunque también señalaron como nombres, Colegio de Lima (25%) y Tomas Jefferson.

Elaboración propia

36. Con relación a este nuevo proyecto el 37% de los encuestados señalo que probablemente matricularía a sus hijos, el 20% que podría o no matricularlos y el 17% que definitivamente los matricularía.

Elaboración propia

37. Las razones por las que los padres de familia no matricularían a sus hijos son: Prefieren Colegios con Trayectoria (31%), Padres Satisfechos con el Colegio Actual (25%) y que Dudan que se cumpla lo ofrecido (12%).

Elaboración propia

38. El 76% de los encuestados pertenece al sexo masculino mientras que el 24% al sexo femenino.

Elaboración propia

39. El 58% de los encuestados tiene de 25 a 35 años de edad, el 20% de 36 a 45 años, el 11% tiene de 18 a 25 años.

Elaboración propia

40. El 12% de los encuestados tenía como profesión la de Ingeniero, el 15% Administrador y el 12% la de Contador.

Elaboración propia

41. El 70% de los encuestados tenía grado superior universitario, el 20% superior no universitario y el 9% tenía postgrado.

Elaboración propia

42. El 41% de los entrevistados tiene ingresos familiares entre US\$2,001.00 y US\$2,500.00, el 32% entre US\$1,501.00 y US\$2,000.00 y el 11% menos de US1,500.00

Elaboración propia

43. El 20% de los encuestados tiene un auto de marca Toyota; el 15%, Daewoo; el 8%, Subaru y el 7% marca Peugeot.

Elaboración propia

44. El 92% refirió contar con servicio de empleadas domésticas y el 8% dijo no tenerlo.

Elaboración propia

45. Los electrodomésticos que refirieron tener los encuestados son Microondas (26%), Secadora de Ropa (25%), TV con control remoto (24%) y Lavadora de Ropa (20%)

Elaboración propia

46. El 70% de los entrevistados señalaron ser socios de algún club, mientras el 30% dijeron no serlo.

Elaboración propia

Anexo 3: Perú: Evolución de matrícula declarada
(Años: 1990 – 2000)

NIVELES ESCOLAR DE MENORES	A Ñ O S											Crecim.
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	00vs 90
<u>INICIAL</u>	<u>504.175</u>	<u>518.429</u>	<u>536.607</u>	<u>590.053</u>	<u>603.946</u>	<u>631.166</u>	<u>668.588</u>	<u>688.425</u>	<u>711.820</u>	<u>729.490</u>	<u>757.028</u>	<u>50,2%</u>
- Estatal	412.699	419.542	431.644	470.452	475.528	494.254	521.607	539.109	550.658	577.032	592.558	43,6%
- Privado	91.476	98.887	104.963	119.601	128.418	136.912	146.981	149.316	161.162	152.458	164.470	79,8%
<u>PRIMARIA</u>	<u>3.855.282</u>	<u>3.857.465</u>	<u>3.853.098</u>	<u>3.913.601</u>	<u>4.061.721</u>	<u>4.131.085</u>	<u>4.159.935</u>	<u>4.163.180</u>	<u>4.223.864</u>	<u>4.282.819</u>	<u>4.268.813</u>	<u>10,7%</u>
- Estatal	3.398.840	3.387.243	3.379.367	3.431.326	3.574.954	3.632.150	3.671.801	3.665.000	3.671.611	3.741.298	3.714.700	9,3%
- Privado	456.442	470.222	473.731	482.275	486.767	498.935	488.134	498.180	552.253	541.521	554.113	21,4%
<u>SECUNDARIA</u>	<u>1.697.943</u>	<u>1.710.715</u>	<u>1.703.997</u>	<u>1.706.514</u>	<u>1.810.349</u>	<u>1.862.728</u>	<u>1.930.917</u>	<u>1.969.501</u>	<u>2.020.408</u>	<u>2.082.137</u>	<u>2.151.128</u>	<u>26,7%</u>
- Estatal	1.443.914	1.439.063	1.428.464	1.418.533	1.510.876	1.556.555	1.620.805	1.661.354	1.698.391	1.757.200	1.802.176	24,8%
- Privado	254.029	271.652	275.533	287.981	299.473	306.173	310.112	308.147	322.017	324.937	348.952	37,4%
TOTAL	6.057.400	6.086.609	6.093.702	6.210.168	6.476.016	6.624.979	6.759.440	6.821.106	6.956.092	7.094.446	7.176.969	
Crecim.anual (%)		0,5%	0,1%	1,9%	4,3%	2,3%	2,0%	0,9%	2,0%	2,0%	1,2%	18,5%

Elaboración propia

**Anexo 4: Perú: Matrícula declarada – Educación
escolar de menores
(Años: 1996 – 2000)**

ESCOLAR DE MENORES	1996	1997	1998	1999	2000
<u>INICIAL</u>	<u>668.588</u>	<u>688.425</u>	<u>711.820</u>	<u>729.490</u>	<u>757.028</u>
- Estatal LIMA	130.872	135.999	143.969	155.430	163.597
- Estatal Resto país	390.735	403.110	406.689	421.602	428.961
- Privado LIMA	95.975	94.921	101.672	94.056	101.381
- Privado Resto país	51.006	54.395	59.490	58.402	63.089
<u>PRIMARIA</u>	<u>4.159.935</u>	<u>4.163.180</u>	<u>4.223.864</u>	<u>4.282.819</u>	<u>4.268.813</u>
- Estatal LIMA	748.047	738.665	748.264	756.297	746.894
- Estatal Resto país	2.923.754	2.926.335	2.923.347	2.985.001	2.967.806
- Privado LIMA	273.370	280.855	301.071	296.842	303.541
- Privado Resto país	214.764	217.325	251.182	244.679	250.572
<u>SECUNDARIA</u>	<u>1.930.917</u>	<u>1.969.501</u>	<u>2.020.408</u>	<u>2.082.137</u>	<u>2.151.128</u>
- Estatal LIMA	520.619	518.869	525.802	533.274	539.367
- Estatal Resto país	1.100.186	1.142.485	1.172.589	1.223.926	1.262.809
- Privado LIMA	179.670	176.187	170.681	170.309	180.339
- Privado Resto país	130.442	131.960	151.336	154.628	168.613
TOTAL	6.759.440	6.821.106	6.956.092	7.094.446	7.176.969

Elaboración propia

Anexo 5: Perú: Evolución de centros educativos

(Años: 1990 – 2000)

ESCOLAR DE MENORES	TOTAL											Crecim. 00vs.90
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
INICIAL	9.649	10.148	10.644	12.114	13.277	14.000	14.930	15.229	14.812	14.863	15.574	61%
- Estatal	7.670	7.952	8.160	8.442	8.788	9.064	9.469	9.597	9.582	9.747	9.930	29%
- Privado	1.979	2.196	2.484	3.672	4.489	4.936	5.461	5.632	5.230	5.116	5.644	185%
PRIMARIA	28.123	28.265	28.712	30.172	31.125	31.939	32.854	33.017	32.721	32.935	33.565	19%
- Estatal	25.718	25.717	25.767	26.302	26.593	26.963	27.434	27.580	27.362	27.484	27.703	8%
- Privado	2.405	2.548	2.945	3.870	4.532	4.976	5.420	5.437	5.359	5.451	5.862	144%
SECUNDARIA	5.672	5.801	6.063	6.589	6.998	7.281	7.673	8.006	8.018	8.207	8.677	53%
- Estatal	4.550	4.620	4.704	4.900	5.067	5.231	5.403	5.476	5.508	5.625	5.793	27%
- Privado	1.122	1.181	1.359	1.689	1.931	2.050	2.270	2.530	2.510	2.582	2.884	157%
TOTAL	43.444	44.214	45.419	48.875	51.400	53.220	55.457	56.252	55.551	56.005	57.816	33%

- Estatal	37.938	38.289	38.631	39.644	40.448	41.258	42.306	42.653	42.452	42.856	43.426	14%
Crecim.%		0,9%	0,9%	2,6%	2,0%	2,0%	2,5%	0,8%	-0,5%	1,0%	1,3%	

- Privado	5.506	5.925	6.788	9.231	10.952	11.962	13.151	13.599	13.099	13.149	14.390	161%
Crecim.%		7,6%	14,6%	36,0%	18,6%	9,2%	9,9%	3,4%	-3,7%	0,4%	9,4%	
Total Crecim. %		1,8%	2,7%	7,6%	5,2%	3,5%	4,2%	1,4%	-1,2%	0,8%	3,2%	33%

Elaboración Propia

Anexo 6: Perú: Evolución de centros educativos

(Años: 1996 – 2000)

ESCOLAR DE MENORES	1996	1997	1998	1999	2000	Crecim. 00vs.96
<u>INICIAL</u>	<u>14.930</u>	<u>15.229</u>	<u>14.812</u>	<u>14.863</u>	<u>15.574</u>	4%
- Estatal LIMA	1.226	1.185	1.191	1.213	1.251	2%
- Estatal PERU	8.243	8.412	8.391	8.534	8.679	5%
- Privado LIMA	3.544	3.688	3.381	3.206	3.492	-1%
- Privado PERU	1.917	1.944	1.849	1.910	2.152	12%
<u>PRIMARIA</u>	<u>32.854</u>	<u>33.017</u>	<u>32.721</u>	<u>32.935</u>	<u>33.565</u>	2%
- Estatal LIMA	1.814	1.782	1.740	1.741	1.767	-3%
- Estatal PERU	25.620	25.798	25.622	25.743	25.936	1%
- Privado LIMA	3.262	3.240	3.103	3.114	3.320	2%
- Privado PERU	2.158	2.197	2.256	2.337	2.542	18%
<u>SECUNDARIA</u>	<u>7.673</u>	<u>8.006</u>	<u>8.018</u>	<u>8.207</u>	<u>8.677</u>	13%
- Estatal LIMA	856	860	854	862	883	3%
- Estatal PERU	4.547	4.616	4.654	4.763	4.910	8%
- Privado LIMA	1.234	1.423	1.390	1.396	1.530	24%
- Privado PERU	1.036	1.107	1.120	1.186	1.354	31%
TOTAL	55.457	56.252	55.551	56.005	57.816	4%

Elaboración propia

**Anexo 7: Centros educativos no estatales en las zonas sureste y
suroeste de Lima Metropolitana - Niveles inicial-jardín y primaria
(Año: 2000)**

ZONAS	JARDIN	PRIMARIA	TOTAL	Estr. %
SAN BORJA	44	32	76	8%
SGTO SURCO	124	101	225	23%
LA MOLINA	62	64	126	13%
SUR ESTE	230	197	427	44%
SAN ISIDRO	29	19	48	5%
BARRANCO	16	17	33	3%
JESUS MARIA	25	34	59	6%
LINCE	27	22	49	5%
MAGDALENA DEL MAR	23	22	45	5%
MAGDALENA VIEJA	35	34	69	7%
SURQUILLO	15	16	31	3%
MIRAFLORES	50	39	89	9%
SAN MIGUEL	75	54	129	13%
SUR OESTE	295	257	552	56%
S.EST/S.OEST	525	454	979	100%

Elaboración propia

Anexo 8: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: La Molina)

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
ABRAHAM LINCOLN	175	12	JOSE ANTONIO 475	MONTEERRICO
SAGRADOS CORAZONES RECOLETA	135	11	EL GOLF-LOS INCAS S/N	MONTEERRICO
ANTONIO RAIMONDI	98	13	LA FONTANA 755	LA MOLINA
ALTAIR	92	6	ARBOLEDA 385	SIRLUS
REINA DEL MUNDO	89	4	RINCONADA DEL LAGO N°675	RINCONADA
MAYOR PIP FELIX TELLO ROJAS	85	4	32. S/N STA.PATRICIA	STA.PATRICIA
SIR ISAAC NEWTON	82	5	RICARDO ELIAS N° 240	LA MOLINA
JEAN LE BOULCH	81	6	RODRIGO DE TRIANA MZ.EI	STA.PATRICIA
VILLA CARITAS	80	5	HURON N°405	RINCONADA DEL LAGO
SAN PEDRO	71	5	HURON N° 409	RINCONADA DEL LAGO
SAGRADO CORAZON DE LA MOLINA	67	3	LAS MONJAS N° 154	STA.FELICIA
BILINGUE REYNA DE LOS ANGELES	62	4	MALECON MONTE BELLO 605	RINCONADA ALTA
EL MUNDO DE LOS INFANTES	47	5	MZ-D.LT-10	EL CASCAJAL
LORD BRYON	43	3	VIÑA DEL MAR 375	SOL DE MOLINA
LA MOLINA CHRISTIAN SCHOOLS	40	3	LA MOLINA 1325	SOL DE LA MOLINA
WALDORF LIMA	39	3	JOSE ANTONIO 125	MONTEERRICO
PRINCIPIANTES	36	3	LOS FRUTALES N° 505	CAMACHO
SAN BOSCO DE LA MOLINA	31	4	VASCO GAMMA 258	STA.PATRICIA III E
VILLA MARIA	29	1	LA LAGUNA 280	LA PLANICIE
PLAYING WE LEARN	27	5	LA QUERENCIA Z-30	LAS VIÑAS
LOS SAUCES	26	5	ALAMEDA D'CORREGIDOR 2490	LAS VIÑAS
CORAZON DE MARIA	26	5	LT. 12-13 URB.STA.PATRICIA	STA.PATRICIA
MATER DEI	25	3	EL CORREGIDOR MZ.3 LT. 21	LAS VIÑAS
SANTA FELICIA	23	2	LOS MADRIGALES N° 155	SANTA FELICIA
KIDS CREATE	22	3	LOS FORESTALES 680	LOS INGENIEROS
JUAN ENRIQUE NEWMAN	21	5	LA HUACA N°146	LAS VIÑAS
LITTLE HOME	20	3	LOS ALBARICOQUES	MONTEERRICO
INMACULADO CORAZON DE MARIA	20	4	LAS LANTANAS MZ.3 L.1 400	MUSA
LAS LAGUNAS	20	2	EL MASTIL N° 120 LA MOLINA	LAS LAGUNAS DE LA MN
JACQUES COUSTEAU	20	2	SEPARADORA IND. MZ.F.L.29	COVIMA
MI PEQUEÑO PARAISO	18	3	28 MZ.1 LT. 18-19	SANTA PATRICIA
LAS ESTRELLITAS DEL SABER	18	6	CANARIAS MZ. I LOTE 19	LA CAPILLA
PEQUEÑO UNIVERSO	17	2	LOS ROMANCES 192.STA.F.	STA.FELICIA
JACK AND JILL	16	4	LOS EUCALIUSTOS N° 246	CAMACHO
SANTA MARIA EUFRASIA	15	1	LAS PALMERAS N°591	LA MOLINA
ING.CARLOS LISSON BEINGOLEA	14	1	ESQ.LOS ELECTRONICOS S/N	INGENIEROS
SAN AGUSTIN DE LA MOLINA	14	1	EQ.NAPLO RIO DE JANEIRO	SOL DE LA MOLINA
NUVO MILENIO	14	2	EL CARRIZAL 211	SANTA FELICIA
SAN ANTONIO	12	2	MELGAREJO N°626	STA.PATRICIA
SANTISIMA VIRGEN DEL ROSARIO	12	2	LA CAPILLA MZULT,10	LAS VIÑAS
CLARIDAD	11	1	PABLO DE OLAVIDE S/N	STA.RAQUEL
VIRGEN DEL ROSARIO DE YUNGAY	11	2	MONTEVIDEO N°261	STA.PATRICIA
SANTA CRUZ	11	1	HUAROCHIRI MZ.PLT.3	COVIMA
EL PARAISO DE LOS NIÑOS	10	2	LOS VIÑEDOS N°416	MONTEERRICO
HAPPY CHILDREN	10	6	RICARDO ELIAS A. 445	LA PLANICIE
SWEET HOME	10	3	LAS HIGUERAS MZ.G.LT.14	MONTEERRICO
MARK TWAIN COLLEGE	9	2	ACAPULCO N° 317	SOL DE LA MOLINA
DORA MAYER	9	1	CALLE MAGISTERIO N° 479	COVIMA
LA ALEGRIA EN EL SEÑOR	9	1	CAMPO VERDE 123	CAMPO VERDE 123
MI PEQUEÑO MUNDO	9	1	MZ. D.LOTE 10	CASCAJAL
ANGELES DE BELEN	9	2	TOULON 255	LA RIVERA DE MONTEERRICO
KINGDOM LAKE	8	2	RINCONADA DEL LAGO	RINCONADA
ELLEN PARKURST	7	3	MZ.P.LOTE. 01	PORTADA EL SOL
SANTA CECILIA	6	1	18 MZ.V.LT.18	COVIMA
JOHANN KEPLER	6	1	MANAGUA(41) MZ.W1-LT.26	STA.PATRICIA
NUESTRA MADRE MARIA AUXILIADORA	6	1	LOS FITOPATOLOGOS MZ,N	LAS ACACIAS
CRISTO REDENTOR	5	1	LA MOLINA N°629	SANTA FELICIA
HUMANITAS	5	1	MZ.A.LT.17	PABLO CANEPA
SANTA MARIA DE LOS ANGELES	5	1	MZ. B4 LT. 02	LA PORTADA DEL SOL
SAN CAMILO	4	1	MZ. MLT 18	COLINAS DE LA MOLINA
SEÑOR DE LUREN	4	1	22 MZ.P.LT.30	COVIMA
SAN ANDRES	2	1	MZ. L. LOTE 4	EL SOL DE LA MOLINA
TOTALES	1948	199		

Elaboración propia

Anexo 9: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: La Molina)

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAGRADOS CORAZONES RECOLETA	881	48	EL GOLF-LOS INCAS S/N	MONTERRICO
MAYOR PIP FELIX TELLO ROJAS	674	29	32. S/N STA.PATRICIA	STA.PATRICIA
SIR ISAAC NEWTON	616	63	RICARDO ELIAS N° 240	LA MOLINA
ABRAHAM LINCOLN	523	28	JOSE ANTONIO 475	MONTERRICO
FRANKLIN DELANO ROOSEVELT	490	67	LAS PALMERAS N° 325	MONTERRICO
VILLA MARIA LA PLANICIE	294	17	LA LAGUNA 280	LA PLANICIE
REINA DEL MUNDO	291	21	RINCONADA DEL LAGO N°675	RINCONADA
ANTONIO RAIMONDI	279	21	LA FONTANA 755	LA MOLINA
BILINGUE REYNA DE LOS ANGELES	270	21	MALECON MONTE BELLO 605	RINCONADA ALTA
ING. CARLOS LISSON BEINGOLEA	210	15	ESQ. LOS ELECTRONICOS S/N	INGENIEROS
ALTAIR	206	19	ARBOLEDA 385	SIRLUS
VILLA CARITAS	206	17	HURON N°405	RINCONADA DEL LAGO
JEAN LE BOULCH	186	14	RODRIGO DE TRIANA MZE1	STA.PATRICIA
VILLA MARIA	172	6	LA LAGUNA 280	LA PLANICIE
SANTA MARIA EUFRACIA	172	17	LAS PALMERAS N°591	AVENIDA LA MOLINA
ANTONIO RAIMONDI	170	15	JUAN PASCAL PRINGLES #755	LA MOLINA
LORD BRYON	167	8	VIÑA DEL MAR 375	SOL LA MOLINA
SAGRADO CORAZON DE LA MOLINA	156	11	EL CARRIZAL 151	SANTA FELICIA
SANTA FELICIA	155	11	LOS MADRIGALES N° 155	SANTA FELICIA
SAN PEDRO	148	20	HURON N° 409	RINCONADA DEL LAGO
JACQUES COUSTEAU	147	15	SEPARADORA IND.MZ.F LT:29	COVIMA
CLARIDAD	142	9	PABLO DE OLAVIDE S/N	STA.RAQUEL
WALDORF LIMA	117	7	JOSE ANTONIO 125	MONTERRICO
MATER DEI	116	7	EL CORREGIDOR MZ.3 LT. 21	LAS VIÑAS
DOMINGO FAUSTINO SARMIENTO	100	15	PALMA REAL N°147	MONTERRICO
VIRGEN DEL ROSARIO DE YUNGAY	93	7	MONTEVIDEO N°261	STA.PATRICIA
JUAN ENRIQUE NEWMAN	91	12	LA HUACA N°146	LAS VIÑAS
JEAN PAGET	90	11	LAS PALMERAS N°451	LAS VIÑAS
SOL DE LA MOLINA	75	6	URB.SOL DE LA MOLINA	LA MOLINA
TRILCE DE LA MOLINA	74	9	JAVIER PRADO ESTE 5471	LA MOLINA
NUESTRA SEÑORA DE GUIA	68	7	CURAZAO N°181	STA.PATRICIA
AUGUSTO SALAZAR BONDY	60	9	RIO CENEPAMZ. D LOTE 1	CASCAJAL
BRUNING	59	9	25 6 BERNARDO ALCEDO S/N	STA. PATRICIA
DORA MAYER	56	7	CALLE MAGISTERIO 479	COVIMA
LA MOLINA CHRISTIAN SCHOOLS	55	5	LA MOLINA 1325	SOL DE LA MOLINA
SANTA CECILIA	48	9	18 MZ.V LT.18	COVIMA
SAN VICENTE DE PAUL	46	5	EL MOLINO N°106	LAS VIÑAS
INMACULADO CORAZON DE MARIA	42	6	LAS LANTANAS 400 MZ.3 L.1	MUSA
LA ALEGRIA EN EL SEÑOR	42	9	CAMPO VERDE N°123	CAMPO VERDE
ALBERT EINSTEIN	41	5	RICARDO PALMA MZ.W LT.33	LA MOLINA
SANTA CRUZ	38	5	HUAROCHIRI MZ.PLT.3	COVIMA
PAUL RIVET	37	5	LOS EDAFOLOGOS 132	ACACIAS
ELLEN PARKURST	37	5	MZ.P LOTE. 01	PORTADA EL SOL
INTERNACIONAL SCHOOL OF TOMORROW	34	6	LA MOLINA 1255	SOL DE LA MOLINA
SAN AGUSTIN DE LA MOLINA	30	6	EQ.NAPLO RIO DE JANEIRO	SOL DE LA MOLINA
CRISTO REDENTOR	26	5	LA MOLINA N°629	SANTA FELICIA
HUMANITAS	26	4	MZ.A LT.17	PABLO CANEPA
SANTA MARIA DE LOS ANGELES	20	4	MZ. B4 LT. 02	LA PORTADA DEL SOL
INTERNACIONAL SCHOOL OF LIMA	19	5	CAMPO VERDE 115	LA MOLINA
NUESTRA MADRE MARIA AUXILIADORA	16	5	LOS FITOPATOLOGOS MZ.N	LAS ACACIAS
SANTA LUCIA	16	1	LAS VIÑAS W-9	LAS VIÑAS
SAN ANDRES	14	4	MZ. LL. LOTE 4	EL SOL DE LA MOLINA
MARIA Y JESUS	13	1	SANTANDER I-23	MAYORAZGO IV ETAPA
SAN CAMILO	12	6	MZ. MLT 18	COLINAS DE LA MOLINA
INTERNATIONAL SCHOOL OF LIMA	11	6	CAMPO VERDE 115	LA MOLINA
JOHANN KEPLER	10	3	MANAGUA(41) MZ.W1-LT.26	STA PATRICIA
LA CASITA DE JULY	10	5	LAS VIÑAS 147	LAS VIÑAS
PLAYING WE LEARN	9	3	LA QUERENCIA Z-30	LAS VIÑAS
JESUS SALVADOR	6	5	PROLONG.J.PRADO ESTE 7176	LA MOLINA
NUEVO MILENIO	5	1	EL CARRIZAL. 211	SANTA FELICIA
GREGOR JOHANN MENDEL	4	1	LA RIVERA N°213	SOL DE LA MOLINA
CRISTIANO EMANUEL	4	2	EL POZO MZ.RLT,13	LAS VIÑAS
ANGELES DE BELEN	4	1	TOULON 255	LA RIVERA DE MONTERRICO
SEÑOR DE LUREN	3	1	22 MZ.P LT.30	COVIMA
TOTALES	8232	727		

Elaboración propia

**Anexo 10: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: San Borja)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR. CEN	CEN POB
LICEO NAVAL ALMIRANTE GUISE	254	21	MONTE S/N ALT.28 AV.AVIA	SAN BORJA
NIÑO JESUS DE PRAGA	142	17	ANDREA DEL SANTO S/N	SAN BORJA
SANTISIMO NOMBRE DE JESUS	125	7	MAYORAZGO N° 176	CHACARILLA
SAN FRANCISCO DE BORJA	94	5	CALLE VELASQUEZ CDRA. 3	SAN BORJA
MI PEQUEÑO UNIVERSO	66	7	SAN BORJA NORTE N° 294	SAN BORJA
ANDRES BELLO	60	3	VAN DE VALDE N° 178	SAN BORJA
LOS PICAFLORES	60	8	VELASCO ASTIETE N° 283	SAN BORJA
MARIA DE LOS ANGELES	51	13	REDI N° 260	SAN BORJA
SONRISAS	49	6	AVIACION N° 3361	SAN BORJA
CORAZON INFANTIL	48	3	9 N° 240	MONTE RICO NORTE
SAN BORJA	40	8	LEO DELIBES N° 179	SAN BORJA
LOS NIÑOS DE JESUS	35	4	CESAR MUELLE N° 162	SAN BORJA
MARIA MOLINARI	34	3	SAN BORJA SUR N° 706	SAN BORJA
ROBERT RAIKES	30	1	NICANOR ARTEAGA N° 490	JAVIER PRADO
ANGELES DE LA PAZ	29	3	3 N° 121	LA MERCED
CHIQUITINES	26	3	ANDRES SEGOVIA N° 144	LAS MAGNOLIAS
MI HOGAR EDF	22	3	TIZIANO N° 920	SAN BORJA
MARIA MILAGROSA	21	4	ROMERO HIDALGO N° 101	SAN BORJA
MIS AÑOS MAGICOS	19	6	MIGUEL ANGEL 343	SAN BORJA
SAN IGNACIO DE RECALDE	19	3	GEMINIS N° 251	SAN BORJA
WALT DISNEY	19	3	A. EDUARDO ORDOÑEZ N° 187	SAN BORJA
KANGA KARE	19	3	JOSE GALVEZ BARREN N° 663	CORPAC
EL OSITO	18	4	VAN GOGH N° 275	SAN BORJA
LOS PASTORCITOS	18	3	VANDYCK N° 461	SAN BORJA
MUNDO DE ILUSIONES	17	5	GOZOLLI N° 467	SAN BORJA
MI NUEVO DESPERTAR	16	4	GEMINIS MZ H LOTE 4	SAN BORJA
KIDS FIRST	12	4	REDON N° 134	SAN BORJA
ARMONIA	12	2	305	SAN BORJA
MAGISTER DEI	10	4	GAMA E-2	SAN BORJA
MI CASITA MAGICA	10	2	ENRIQUE OLIVERO N° 692	SAN BORJA
MI JARDIN ENCANTADO	10	2	AV. BAYLETTI 580	JAVIER PRADO
NUESTRA SEÑORA DE LA MERCED	9	1	03 N° 132	SAN BORJA
LAS MUSAS	9	5	LAS MUSAS N° 101	SAN BORJA
JESUS DE BELEN	9	2	SAN BORJA NORTE N° 570	SAN BORJA
NIÑO JESUS	9	2	SALVADOR DALI N° 222	SAN BORJA
NUESTRA SEÑORA DEL HERMITAGE	9	1	SAN BORJA SUR N° 850	SAN BORJA
AMERICA	8	1	REDON N° 228	SAN BORJA
GREEN GABLES	8	1	LEONARDO DA VINCE N° 128	SAN BORJA
AGNUS DEI	8	1	22 N° 235	CORPAC
SANTA ROSA DE LIMA SRL	6	2	GUARDIA CIVIL N° 401	SAN BORJA
PEQUEÑO COLIBRI	6	2	VENECIA 273	CHACARILLA
MARGARET MEAD	6	2	LAS AGUILAS 215	TORRES LIMATAMBO
NUESTRA SEÑORA DE GUADALUPE	2	1	SISLEY N° 192-194	SAN BORJA
SAN JOSE	1	1	DEGAS N° 149-151	SAN BORJA
TOTALES	1475	186		

Elaboración propia

**Anexo 11: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: San Borja)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
LICEO NAVAL ALMIRANTE GUISE	929	60	MONTI S/N ALT.28 AV.AVIAC	SAN BORJA
SANTISIMO NOMBRE DE JESUS	847	43	MAYORAZGO N° 176	CHACARILLA
SAN IGNACIO DE RECALDE	799	54	GEMINIS N° 251	SAN BORJA
SAN FRANCISCO DE BORJA	514	20	VELASQUEZ N° 320	SAN BORJA
MARIA MOLINARI	184	13	SAN BORJA SUR N° 706	SAN BORJA
NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO	178	7	32 N° 579	SAN BORJA
LIBERTADOR SAN MARTIN	162	9	AVIACION N° 3067	SAN BORJA
AMADO DE DIOS	105	12	AVIACION B-6	JUAN XXIII
SEBASTIAN SALAZAR BONDY	88	7	DE LAS ARTES N° 1269	SAN BORJA NORTE
SANTA ROSA DE LIMA SRL	82	9	GUARDIA CIVIL N° 401	SAN BORJA
AGNUS DEI	75	3	22 N° 235	CORPAC
ANDRES BELLO	69	6	VAN DE VELDE N° 178	SAN BORJA
ANGELES DE LA PAZ	66	10	3 N° 121	LA MERCED
BRASILIA	54	9	SAN BORJA SUR N° 566	SAN BORJA
NUESTRA SEÑORA DE LA MERCED	53	6	03 N° 132	LA MERCED
SAN JUAN DE MONTE RICO	40	6	CALLE DOS N° 101	SAN BORJA
NUESTRA SEÑORA DE GUADALUPE	35	8	SISLEY N° 192-194	SAN BORJA
MAGISTER DEI	35	67	GAMA E-2	SAN BORJA
ABRAHAM LINCOLN	28	3	SAN LUIS N° 1885	SAN BORJA
MARIA REICHE	28	61	BARTOLOME BERMEJO N° 551	SAN BORJA
GREEN GABLES	25	3	LEONARDO DA VINCE N° 128	SAN BORJA
AMERICANO DE SAN BORJA	25	7	TASSO N° 465	SAN BORJA
NUESTRA SEÑORA DEL HERMITAGE	25	7	SAN BORJA SUR N° 850	SAN BORJA
AMERICA	22	11	REDON N° 228	SAN BORJA
MARINES	17	3	APPEND HORACIO BALLON 175	JACARANDA
ROBERT RAIKES	15	4	NICANOR ARTEAGA N° 490	JAVIER PRADO
MARGARET MEAD	12	2	LAS AGUILAS N° 211	TORRES LIMATAMBO
SAN JOSE	7	1	TRIZIANO 259	SAN BORJA
REGINA COELIS	6	2	SAN BORJA SUR N° 759	SAN BORJA
LOS PASTORCITOS	5	1	VAN DICK N° 461	SAN BORJA
REPUBLICA DE FRANCIA	4	2	GOZZOLI N° 801	SAN BORJA SUR
JESUS NAZARENO	3	2	AVIACION 3361	SAN BORJA
TOTALES	4537	458		

Elaboración propia

Anexo 12: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Santiago de Surco)

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR. CEN	CEN. POB
MANUEL POLO JIMENEZ	480	26	JORGE CHAVEZ N° 700	SAN ROQUE
MARKHAM	263	19	EL DERBY N° 387	MONTEERRICO
CASUARINAS	239	17	LAS ACACIAS N° 163-165	SURCO
NUESTRA SEÑORA DEL CONSUELO	185	11	TAMBO REAL N° 165	MONTEERRICO
JOSE QUIÑONES	169	10	VIA EVITAMIENTO S/N	VILLA FAP QUIÑONES
FRANCO PERUANO	151	7	MORRO SOLAR N° 550	MONTEERRICO
DE LA INMACULADA	148	11	HERMANO SANTOS GARCIA 108	VALLE HERMOSO
TRENER DE MONTEERRICO	128	29	CRISTOBAL DE PERALTA 1081	VALLE HERMOSO
SANTA TERESITA	122	5	SURCO N° 255	LOS ROSALES
CHAMPAGNAT	113	5	MARTIR OLAYA N° 162	MIRAFLORES
CHABUCA GRANDA	92	10	2 MZ A LT. 11	TRADICIONES
JEAN PIAGET	82	9	FERNANDO CASTRAT N° 390	MONTEERRICO
AUGUSTO WEBERBAUER	78	7	PIO XII N° 123 - 175	MONTEERRICO CHICO
SAN FRANCISCO DE ASIS	78	3	MDE LA FUENTE CHAVEZ 305	MALAMBITO
SANTA ROSA DE LIMA	78	6	MZE3 LT 23 CLL 15 JESUST	SURCO
CRISTO SALVADOR	77	5	ENRIQUE LEON GARCIA N°394	CHAMA
HIRAM BINGHAM	77	5	PASEO CASTELLANA N° 919	LA CASTELLANA
PERUANO BRITANICO	74	6	VIA LACTEA N° 445	MONTEERRICO
JESUS SALVADOR	67	3	ENRIQ.SALAZAR BARRETO 504	VISTA ALEGRE
MAGISTER	67	5	FCO.DE CUELLAR N° 686	SURCO
EL MUNDO DEL NIÑO	54	5	CALLE NEGREIROS N° 101	LAS GARDENIAS
SANTA MARGARITA	54	3	MANUEL OLGUIN N° 961	EL DERBY
NUEVO MUNDO	53	2	VILLA CARRILLO N° 320	SURCO
LEONARDO DA VINCI	51	4	GOLF LOS INCAS N° 472	MAYORASGO
SANTA ROSITA	50	4	DOÑA ROSAURA N° 159	LOS ROSALES
RICHARD BACH	48	3	J.P. VIZCARDO Y G. N° 475	LOS PRECURSORES
SALCANTAY	48	7	AV. PIO XII 261	MONTEERRICO
FRANCES MARY BUSS	46	3	DOÑA JUANA N° 196	LOS ROSALES
SAN JOSE DE MONTEERRICO	44	4	TOMASAL N° 355 C.C.MTCO.	MONTEERRICO
GOTTITAS DE CRISTAL	41	8	MANZANA D-16-A	SAN PEDRITO
SAN IGNACIO DE MONTEERRICO	38	5	CERRO AZUL N° 649	SAN IGNACION DE MTCO
SANTA LUISA DE LA TORRE	36	3	ROOSEVELTH N° 1069	SURCO
SANTIAGO APOSTOL	36	3	JOSE GALVEZ CDRA 3	CERCADO
DIVINO JESUS	35	3	WIESSE N° 195	VISTA ALEGRE
MI PEQUEÑO ANGELITO	35	4	PSAJE. SAN BASILIO	SURCO
SAGRADA FAMILIA	35	4	ISMAEL BIELICH N° 791	SURCO
MONTE HERMOSO	34	5	G.DE ALIAGA N° 599	SURCO
APLAUSOS	32	4	KENKO MZ.D N 300	SURCO
MI PEQUEÑO PARAISO MUSICAL	32	5	DOÑA CATALINA N° 422	LOS ROSALES
LA INMACULADA CONCEPCION	30	2	BARLOVENTO N° 140	HIGUERETA
SANTA TERESITA DEL NIÑO JESUS	30	4	PAZOS MZ B LT 5-4	TEJADITA
ARCO IRIS	29	3	LAS PALMAS N° 464	SURCO
CASUARINAS INNOVATIONS	29	5	V.NUDEZ DE BALBOA 767	MONTEERRICO
MISS IRENE	29	6	SURCO N° 416	LOS ROSALES
ANDRE MALRAUX	28	2	SAN FRANCISCO N° 245	MONTEERRICO
CASITA DE BELEN	28	5	PRIMAVERA N° 730	SURCO
LAS MAGNOLIAS	28	3	MARISCAL CASTILLA N° 690	SURCO
NIÑO JESUS DIVINO	28	2	MANZANA D LOTE 28	BANCO DE SEMILLAS
REGINA PACIS	28	3	ALONSO DE MOLINA N° 366	MONTEERRICO
SAGITARIO	28	3	MANZANA A-18 LOTE 29	SAGITARIO
SAN JUAN MASIAS	28	4	MANZANA A30 LOTE 11	SAGITARIO
VIRGEN DEL BUEN PASO	28	4	21 N° 221	SURCO
CORAZON INMACULADO	27	2	TALARA N° 154	PROLONG. BENAVIDES
FIGURITAS	27	7	ENRIQUE LEON G. N° 244	CHAMA
SAMAEI	27	2	M PARADO DE BELLIDO N°420	
SANTIAGO DE COMPOSTELA	27	1	SANTA ROSA N° 118	EL PALMAR
GOTTITAS DE CIELO	26	2	MANZANA A-8 LOTE 1	SURCO
NUESTRA SEÑORA DE LOS ANGELES	26	3	PROL. TACNA N° 189	SURCO
POR LOS CAMINOS DE MONTESSORI	26	2	LOS SAUCES MZ A LOTE 13	VILLA SANTA ISABEL
SANTO DOMINGO SAVIO	26	3	DOÑA ESPERANZA N° 152	LOS ROSALES
EL SEGUNDO HOGAR DE MIS PEQUEÑOS	25	4	LOMA UMBROSA N° 253	SURCO

continúa...

Anexo 12: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Santiago de Surco)

...viene

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
GASPARIN	25	3	ESTEBAN CAMERE 325	SAN ROQUE
SANTA ISABEL DE HUNGRIA	25	3	GUARDIA CIVIL MZ I LT 14	VILLA ALEGRE
TWO SISTERS	25	5	LA FLORESTA N° 331	SURCO
VILLA DE JESUS	25	3	SANTO DOMINGO N° 156	C.C. MONTERRICO
VIRGEN DE LA ASUNCION	25	3	CAMINOS DEL INCA N° 2496	MONTERRICO SUR
CRECIENDO JUNTOS	24	6	CALLE PISAC 178	LOS MANZANOS
MIGUEL GRAU SEMINARIO	24	1	ROSA MERINO N° 474	PROCERES
LITTLE VILLAGE	23	5	AV. SAN JUAN 775	LAS GARDENIAS
MI PRINCIPIO	23	3	LOS LAURELES N° 342	VALLE HERMOSO MITCO.
VIDA Y ALEGRIA	23	2	AYACUCHO MZ LI LT 14	SURCO
CAMINITO DEL SABER	22	2	2B2 N° 273	BENAVIDES
COMIENZO BRILLANTE	22	3	ARICOTA 195	TAMBO DE MONTERRICO
PANCHITO	22	3	BAYOBAR 169	PRG.BENAVIDES
ANGELUS	20	3	LAS NAZARENAS 836	LAS GARDENIAS
ESTRELLITAS	20	5	PROLONG. ARICA N° 248	SURCO
MI JESUS	19	2	CERRO RICO N° 174	SAN IGNACIO DE MITCO.
VILLA NORMA	19	3	ESTEBAN CAMERE N° 287	SAN ROQUE
GARABATTOS	18	6	AV. EL CARMEN 259	SAN ROQUE
MARIE POUSSEPIN	18	2	MZ-MLT-23	RESIDENCIAL
MI PRIMER AMIGO	18	2	LOS JAZMINES MZ. C LT.9	LOS JAZMINES
PIERRE VAYER	17	4	1 190-194	SURCO
APRENDO JUGANDO	16	2	REYNALDO VIVANCO N° 1416	VISTA ALEGRE
CHISPITAS	16	2	LAS AZUCENAS 125	VALLE HERMOSO
INMACULADA CONCEPCION	16	1	LOS PROCERES MZ 16A L-10	BUENOS AIRES VILLA
MATER CHRISTI	16	1	SAN JUAN N° 468	LAS GARDENIAS
REINA DE LA PAZ	16	3	REYNALDO VIVANCO N° 832	VISTA ALEGRE
LAS GOLONDRINAS S.M.P.	15	2	MONSERRATE MZ K2 L 05	LAS GARDENIAS
MI PRIMER CAMINO	15	3	GRAU N° 428	AGRUPACION MANCEPRIC
MIS AMIGUITOS	15	4	SAN JUAN MZ A LT 28	EL TOTORAL
EL MUNDO DE LOS NIÑOS	14	2	MANZANA A LOTE 12	VILLA ALEGRE
MI CASITA AZUL	14	3	1 N° 254	MAGNOLIAS
INMACULADA MARIA	13	2	TACALA MANZANA E LOTE 39	LA CAPULLANA
PAZ Y ALEGRIA	13	1	LOS TILOS N° 295	EL PALMAR
SANTISIMA VIRGEN DEL CHAPI	13	2	MZ B LT 10	LOS JASMINES
LUZ DE VIDA	12	2	JORGE CHAVEZ 361	SAN ROQUE
SKINNER	12	7	MANUEL OLGUIN 335	MONTERRICO
PEDRO PERALTA	11	1	MANZANA D LOTE 10	SAN PEDRITO
PIO XII	11	1	PIO XII N° 358	MONTERRICO
SANTA MARIA DE SURCO	11	1	AYACUCHO N° 492	CERCADO
ARNOL GESELL	10	1	DAVID ROCA N° 181	SURCO
MANCHITAS	10	4	MORRO SOLAR N° 936	STA. TERESA DE MITCO.
LOS ROSALES	9	1	SURCO 312	LOS ROSALES
LOS ROSALES DE SANTA ROSA	9	1	PASEO LA REPUBLICA N° 7883	LOS ROSALES
SAN MIGUEL	9	1	BOLOGNESI N° 458	SURCO
CONFRATERNIDAD UNIVERSAL	8	1	DOÑA MARIA N° 141	LOS ROSALES
LA CASITA DE CHOCOLATE	8	2	ATOCONGO MZ-B LT-20	LA CAPULLANA
SAN MARCOS	8	1	LAS AZUCENAS N° 108	VALLE HERMOSO MITCO.
FLORA TRISTAN	7	1	CRUZ DEL SUR N° 172	CHACARILLA DEL ESTAN
LAS SEMILLITAS	7	2	CHIMU CAPAC N° 175	LOS ROSALES
MARIA NICOLE	6	1	DOÑA ROSA N° 210	LOS ROSALES
MARISCAL CACERES	6	1	ROOSVELT N° 198	SURCO
PEQUEÑA ATENAS	6	1	JUPITER N° 163	SAN ROQUE
SAN AGUSTIN DE MONTERRICO	6	1	PANAMERICANA SUR KM.10	RES. MONTERRICO SUR
ANTARES	5	1	ALONSO DE MOLINA N° 385	VALLE HERMOSO
COOPERATIVO MONTERRICO	5	1	OSA MAYOR N° 229	LOS GRANADOS DE MITCO
DIOS ES AMOR	5	1	LOS PRECIADOS N° 458	HIGUERETA
OLIVER CROMWELL	5	1	CERRO GRANDE N° 118-124	SAN IGNACIO DE MITCO.
SANTA MARTA	5	1	SOTO BERMEO N° 314	LA VIRREYNA
DOMINGO SAVIO	4	1	AYACUCHO N° 1411	SURCO
CAJITA DE SORPRESAS	3	2	MZE LT.19	VILLA ALEGRE
EL VERDADERO CAMINO	3	2	MZA. Q-6 CALLE 9 SECTOR 1	LOS PROCERES
MATER ANGELUS	1	1	BODEGONES N° 430	MONTERRICO SUR
PEQUEÑOS EN ACCION	1	1	REAL MZ "V" LT 14	LOS ALAMOS
TOTALES	5154	490		

Elaboración propia

**Anexo 13: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Santiago de Surco)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
MANUEL POLO JIMENEZ	2003	111	JORGE CHAVEZ N° 700	SAN ROQUE
DE LA INMACULADA	1095	42	HERMANO SANTOS GARCIA 108	VALLE HERMOSO
CHAMPAGNAT	943	37	PROL PASEO DE LA REPUBLIC	MIRAFLORES
MARKHAM	851	33	EL DERBY N° 387	MONTEERRICO
JOSE QUIÑONES	652	37	VIA EVITAMIENTO S/N	VILLA FAP QUIÑONES
HORACIO PATIÑO CRUZATTI	568	32	LAS NAZARENAS N° 401	LAS GARDENIAS
TRENER DE MONTEERRICO	469	51	CRISTOBAL DE PERALTA 1081	VALLE HERMOSO
NTRA.SRA.DE LA RECONCILIACION	383	21	MANUEL HOLGUIN CDRA 6	MONTEERRICO
SANTA MARGARITA	378	32	MANUEL OLGUIN N° 961	EL DERBY
SANTA MARIA MARIANISTA	343	17	LA FLORESTA N° 250	CHACARRILA
REGINA PACIS	342	14	ALONSO DE MOLINA N° 866	MONTEERRICO
MAGISTER	337	22	FCO.DE CUELLAR N° 686	MONTEERRICO
NUESTRA SEÑORA DEL CONSUELO	337	18	TAMBO REAL N° 165	MONTEERRICO
PERUANO BRITANICO	336	22	VIA LACTEA N° 445	MONTEERRICO
SANTA TERESITA	321	19	SURCO N° 255	LOS ROSALES
CRISTO SALVADOR	308	16	ENRIQUE LEON GARCIA N°394	CHAMA
FRANCO PERUANO	296	22	MORRO SOLAR N° 550	MONTEERRICO
HANS CHRISTIAN ANDERSEN	283	22	CRISTOBAL DE P. N° 500	EL VIVERO
SAN JOSE DE MONTEERRICO	282	21	TOMASAL N° 355 C.C.MICO.	MONTEERRICO
SALCANTAY	275	26	AV. PIO XII 265	MONTEERRICO
VIRGEN DEL ROSARIO	268	11	VENEGAS N° 257	SURCO
DIVINA TRINIDAD	262	48	EL DERBY	MONTEERRICO
SAN ROQUE	241	16	ESTEBAN CAMERE N° 320	SAN ROQUE
SANTIAGO APOSTOL	232	11	PROL. JOSE GALVEZ S/N	SURCO
NUEVO MUNDO	214	3	VILLA CARRILLO	HIGUERETA
SAN BENITO DE PALERMO	199	9	EL CARMEN N° 681	SAN ROQUE
AUGUSTO WEBERBAUER	193	18	PIO XII N° 123 - 175	SURCO
LA INMACULADA CONCEPCION	193	13	BARLOVENTO N° 140	HIGUERETA
PIO XII	187	14	PIO XII N° 358	MONTEERRICO
HIRAM BINGHAM	181	16	PASEO CASTELLANA N° 919	LA CASTELLANA
NUESTRA SEÑORA DE LA ASUNCION	159	8	SULLANA LT-11,12,13	PROL. BENAVIDES
LAS CASUARINAS	155	13	JACARANDA N° 391	VALLE HERMOSO
LEONARDO DA VINCI	153	6	GOLF LOS INCAS N° 472	MONTEERRICO
MARIA DE LOS ANGELES	151	15	REDI N° 265	SAN BORJA
LOS ROBLES	140	13	ESQ. ACACIAS - INGENIEROS	VALLE HERMOSO
YACHAYHUASI	125	6	VISTA ALEGRE MZ-S LT-15	STA ISABEL DE VILLA
JESUS SALVADOR	122	14	ENRIQ.SALAZAR BARRETO 504	VISTA ALEGRE
MATER CHRISTI	117	11	SAN JUAN N° 468	SURCO
SANTA ISABEL	105	8	E.SALAZAR BARRETO N° 465	VISTA ALEGRE
ANTARES	98	23	ALONSO DE MOLINA N° 385	VALLE HERMOSO
RICHARD BACH	98	9	J.P. VIZCARDO Y G.N° 475	LOS PRECURSORES
VIRGEN DE LA ASUNCION	96	5	2 Y 3 MZ.J1	MONTEERRICO SUR
ANDRE MALRAUX	92	10	SAN FRANCISCO N° 245	STA TERESA
CORAZON INMACULADO	92	4	TALARA N° 154	SURCO
SANTA MARIA DE SURCO	90	6	AYACUCHO N° 492	CERCADO
SAN JUAN BOSCO	88	7	EL CARMEN N° 151	SAN ROQUE
DOMINGO SAVIO	87	3	AYACUCHO N° 1411	LIGURIA
CONFRATERNIDAD UNIVERSAL	80	6	DOÑA MARIA N° 141	LOS ROSALES
MARISCAL CACERES	80	7	ROOSEVELT N° 198	SURCO
CRISTO REDENTOR	74	9	7 N° 167	LOS PRECURSORES
INMACULADA CONCEPCION	74	9	LOS PROCERES MZ 16A L-10	BUENOS AIRES VILLA

continúa...

**Anexo 13: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Santiago de Surco)**

...viene

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAN MARCOS	72	10	LAS AZUCENAS N° 108	VALLE HERMOSO
COOPERATIVO MONTEERRICO	70	8	OSA MAYOR N° 229	LOS GRANADOS DE MITCO
FRANCES MARY BUSS	70	11	DOÑA JUANA N° 172	LOS ROSALES
MI PEQUEÑO MUNDO	69	11	CRISTOBAL DE PERALTA MZ-A	SURCO
CRISTIANO PIONERO	66	13	ANTUNEZ DE MAYOLO N° 505	VISTA ALEGRE
LOS ROSALES DE SANTA ROSA	66	15	PASEO REPUBLICA	LOS ROSALES
SANTO DOMINGO SAVIO	62	6	DOÑA ESPERANZA N° 152	LOS ROSALES
VIRGEN INMACULADA	61	6	MORRO SOLAR N° 110	MONTEERRICO
B.F.SKINNER	57	14	MANUEL OLGUIN N° 335	MONTEERRICO
SAN LUIS REY	57	7	LA ENCALADA 1140	MONTEERRICO
NIÑO JESUS DIVINO	54	3	MANZANA D LOTE 28	BANCO DE SEMILLAS
SANTA ISABEL DE HUNGRIA	53	7	GUARDIA CIVIL MZ I LT 14	VILLA ALEGRE
MARIA DE LOS ANGELES MONTEERRICO	49	10	EL DERBY 307	SURCO
FLORA TRISTAN	46	8	CRUZ DEL SUR N° 172	CHACARILLA DEL ESTAN
SANTIAGO DE COMPOSTELA	46	4	SANTA ROSA N° 118	EL PALMAR
PEDRO PERALTA	44	3	MANZANA D LOTE 10	SAN PEDRITO
SANTA LUISA DE LA TORRE	44	4	ROOSEVELT N° 1069	SURCO
DIOS ES AMOR	41	6	LOS PRECIADOS N° 458	HIGUERETA
LOS ANDES	41	8	CRISTOBAL DE PERALTA 895	SURCO
MARIA NICOLE	37	6	DOÑA ROSA N° 210	LOS ROSALES
JUAN MARTINEZ QUINTANILLA	36	2	DANIEL PEDRO CORNEJO 306	SURCO
LAS NAZARENAS	35	5	LAS NAZARENAS 898	LAS GARDENIAS
SAN AGUSTIN DE MONTEERRICO	35	6	MORRO SOLAR MZ C-2 LT1	RES. MONTEERRICO SUR
SANTA MARTA	35	4	SOTO BERMEON° 314	LA VIRREYNA
SANTA TERESITA DEL NIÑO JESUS	35	3	PAZOS MZ B LT 5-4	TEJADITA
CORAZON DE JESUS	33	6	MOZ GUADALCAZAR N° 155	SURCO
MIGUEL GRAU SEMINARIO	31	4	CALLE ROSA MERINO 474	LOS PROCERES
PAZ Y ALEGRIA	31	4	LOS TILOS N° 295	EL PALMAR
CAMINITO DEL SABER	30	6	B2 N° 273	PROL. BENAVIDES
MI JESUS	30	7	CERRO RICO N° 174	SAN IGNACIO DE LOYOL
SAN JUAN DE DIOS	27	5	MARTE N° 153	SAN ROQUE
OLIVER CROMWELL	26	3	CERRO GRANDE N° 118-124	SAN IGNACIO DE MITCO.
MARIA DE CERVELLO	25	9	ALCIDES VIGO MZ G1 L. 51	HONOR Y LEALTAD
PALESTRA	24	12	CERRO RICO N° 120	SAN IGNACIO DE MITCO.
SAGITARIO	24	10	MZ A-18 LOTE 19	SAGITARIO
EL MUNDO DE LOS NIDOS	23	4	MZ A LOTE 11 CALLE A	VILLA ALEGRE
VIRGEN DE FATIMA	23	5	AYACUCHO 976	
SOR TERESA DE CALCUTA	22	5	CESAR VALLEJO I-6 N° 678	PRECURSORES
MARIE POUSSEPIN	20	1	MZ-MLT-23	RESIDENCIAL
NIDO DE NAZARETH	19	4	LOS PROCERES MZ E2 LT2	LOS PROCERES
PERUANO AMERICANO	17	2	PARQUE REPUB. INDIA MZ-G	VALLE HERMOSO
GOTITAS DE CRISTAL	16	2	MANZANA D-16-A	SAN PEDRITO
PIERRE Y MARIE CURIE	13	2	NUEVA TOMAS MARSANO 210	LA CASTELLANA
PEQUEÑOS EN ACCION	12	4	REAL MZ "V" LT 14	LOS ALAMOS
SAN ANDRES DE SURCO	12	2	CALLE TUPAC AMARU 225	LOS PROCERES
MATER ANGELUS	11	3	BODEGONES N° 430	MONTEERRICO SUR
REPUBLICA DE VENEZUELA	11	6	MONTE ABETO N° 826	RESIDENCIAL MITCO.
JUAN JACOBO ROUSSEAU	6	6	LOS TALLANES N° 165	STA. CONSTANZA
SAN MIGUEL	6	1	BOLOGNESI N° 458	SURCO VIEJO
SAINT PETER'S SCHOOL	4	2	MONTEERRICO N° 986	SURCO
TOTALES	17025	1261		

Elaboración propia

**Anexo 14: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Miraflores)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
AURORA THORNDIKE DE CASTRO I.	258	13	ESPERANZA Nº 250	MIRAFLORES
SAN SILVESTRE	227	15	SANTA CRUZ Nº 1251	SANTA CRUZ
ALEXANDER VON HUMBOLDT	197	20	BENAVIDES Nº 3081	MIRAFLORES
INMACULADO CORAZON	155	14	SANTA CRUZ Nº 1046	MIRAFLORES
VILLA MARIA	137	7	CONTRALMIRANTE MONTERO 225	MIRAFLORES
SAN IGNACIO DE RECALDE	131	21	TACNA Nº 370	MIRAFLORES
VILLA MARIA DE MIRAFLORES	121	7	CONTRALM. MONTERO Nº 225	MIRAFLORES
NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN	108	7	JUAN DE LA FUENTE Nº 749	SAN ANTONIO
LITTLE VILLA	86	9	LLANO ZAPATA Nº 454	MIRAFLORES
CHAMPAGNAT	69	3	MARTIR OLAYA 162	MIRAFLORES
MONTEFLOR	50	6	ANGAMOS OESTE Nº 1011	MIRAFLORES
PESTALOZZI	49	2	RICARDO PALMA Nº 1450	LA AURORA
MIRAFLORES SCHOOL	45	3	PASEO DE LA REPUBLICA 462	MIRAFLORES
VIRGEN MEDALLA MILAGROSA	44	5	DOS DE MAYO Nº 977	MIRAFLORES
SANTA RITA DE CASIA	43	7	SIMON SALGUERO Nº 208	MIRAFLORES
PEQUEÑAS MANITOS	42	6	JUAN JOSE Nº 191	LA AURORA
LITTLE ME	42	6	LA PAZ Nº 1565	MIRAFLORES
UNION MIRAFLORES	33	3	MMDTE. ESPENAR Nº 780	MIRAFLORES
LOS TULIPANES	33	5	Q Nº 180	LOS TULIPANES
HUMPTY DUMPTY	30	5	ALCANFORES Nº 1183	MIRAFLORES
AMERICANO MIRAFLORES	30	3	AREQUIPA Nº 4799	MIRAFLORES
EL CARMEN	28	5	FRANCISCO DE PAULA Nº 683	SAN ANTONIO
LOS JAZMINES	23	4	MANCO CAPAC Nº 206	MIRAFLORES
SANTA LUCIA	23	6	LA MAR Nº 1034	SANTA CRUZ
LAS PALOMITAS	23	3	BERNARDO ALCEDO Nº 226	SANTA CRUZ
ABDALA CARRILLO	23	9	LA PAZ Nº 1565	MIRAFLORES
LA CENICIENTA	21	3	FRANCISCO QUIÑONEZ Nº 186	ROSEDAL
MY FRIENDS	19	3	CORONEL INCLAN Nº 669	MIRAFLORES
LOS ANGELES	19	2	LOS ANGELES Nº 150	MIRAFLORES
HOSANNA	18	1	GRAU Nº 425	MIRAFLORES
INDEPENDENCIA	17	1	PASEO DE LA REPUBL. 4900	MIRAFLORES
SANTA MONICA	17	4	ELIAS AGUIRRE 387	MIRAFLORES
JUAN PABLO II	16	4	DIEZ CANSECO Nº 644	SAN ANTONIO
MARIA DE LAS MERCEDES	14	1	LA MERCED Nº 390	EL ROSAL
MUNDO FELIZ	14	2	MANUEL TOVAR Nº 455	SANTA CRUZ
MI PEQUEÑO DUMBO	14	3	EL EJERCITO Nº 935	MIRAFLORES
SAN JORGE	13	2	ERNESTO MONTAGNE Nº 360	LA AURORA
MARTIR JOSE OLAYA	12	1	28 DE JULIO Nº 346	MIRAFLORES
ESPIRITU SANTO	12	1	JUNIN Nº 199	MIRAFLORES
MEDALLA DE MARIA	10	1	MARISCAL LA MAR Nº 295	SANTA CRUZ
LA REPARACION	10	1	BELLAVISTA Nº 170	MIRAFLORES
SANTO DOMINGO DE GUZMAN	9	2	VARGAS MACHUCA Nº 323	MIRAFLORES
AMANECEER	8	2	GENERAL SUAREZ Nº 1086	MIRAFLORES
GESU DE MIRAFLORES	7	1	MANUEL TOVAR Nº 452	RES. SANTA CRUZ
SAN FELIPE	7	1	BENAVIDES Nº 1996	EL ROSEDAL
SOR ANA DE LOS ANGELES MONTEAG	7	1	AGUILAR 166	MIRAFLORES
SANTISIMA VIRGEN DEL CARMEN	5	1	JOAQUIN CAPELLO Nº 359-365	MIRAFLORES
AVANZAT	4	1	CHOQUEHUANCA Nº 351	SANTA CRUZ
ALBORADA	3	1	JUAN DE LA FUENTE Nº 136	SAN ANTONIO
ALEXANDER GRAHAM BELL	2	1	AREQUIPA 4500	MIRAFLORES
TOTALES	2328	235		

Elaboración propia

**Anexo 15: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Miraflores)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN	853	38	15 DE ENERO N° 330	SAN ANTONIO
ALEXANDER VON HUMBOLDT	678	48	BENAVIDES N° 3081	MIRAFLORES
INMACULADO CORAZON	624	35	ANGAMOS OESTE N° 950	MIRAFLORES
VILLA MARIA DE MIRAFLORES	582	31	CONTRALM. MONTERO N° 225	MIRAFLORES
SAN SILVESTRE	531	48	SANTA CRUZ N° 1251	SANTA CRUZ
SANTA RITA DE CASIA	436	16	SOR TITA N° 231	BENAVIDES
MATER PURISSIMA	352	25	DE LA AVIACION N° 445	MIRAFLORES
7701 NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN	304	10	15 DE ENERO N° 330	SAN ANTONIO
UNION MIRAFLORES	301	22	CMDTE. ESPINAR N° 780	MIRAFLORES
PESTALOZZI	291	53	RICARDO PALMA N° 1450	LA AURORA
MARIA DE LAS MERCEDES	264	16	LA MERCED N° 390	EL ROSAL
SAN IGNACIO DE RECALDE	247	19	TACNA N° 370	MIRAFLORES
INDEPENDENCIA	217	8	PASEO DE LA REPUBL. 4900	MIRAFLORES
AMERICANO MIRAFLORES	187	16	AREQUIPA N° 4799	MIRAFLORES
HOSANNA	166	9	GRAU N° 425	MIRAFLORES
MIRAFLORES SCHOOL	142	13	PASEO DE LA REPUBLICA 464	MIRAFLORES
LA REPARACION	127	16	BELLAVISTA N° 170	MIRAFLORES
MARTIR JOSE OLAYA	113	10	28 DE JULIO N° 346	MIRAFLORES
SAN JORGE	105	21	ERNESTO MONTAGNE N° 360	LA AURORA
SAN FRANCISCO	104	7	ATAHUALPA N° 448	MIRAFLORES
SOR ANA DE LOS ANGELES MONTEAGUD	101	10	ELIAS AGUIRRE N° 166	MIRAFLORES
MEDALLA DE MARIA	92	9	MARISCAL LA MAR N° 295	SANTA CRUZ
ESPIRITU SANTO	75	6	JUNIN N° 199	MIRAFLORES
ALBORADA	46	6	JUAN DE LA FUENTE N° 136	SAN ANTONIO
ALEXANDER GRAHAM BELL	45	25	AREQUIPA 4500	MIRAFLORES
SANTISIMA VIRGEN DEL CARMEN	39	6	EL EJERCITO 1039	SANTA CRUZ
VILLA TERESA	37	5	ROOSEVELT N° 6150	SAN ANTONIO
LA INMACULADA DE MIRAFLORES	36	8	ATAHUALPA N° 630	MIRAFLORES
AVANZAT	34	8	CHOQUEHUANCA N° 351	SANTA CRUZ
ALFREDO SALAZAR SOUTHWELL	34	6	GENERAL VIDAL N° 269	MIRAFLORES
SAN FELIPE	26	4	BENAVIDES N° 1996	EL ROSEDAL
OVEJITAS DE FATIMA	24	4	ENRIQUE PALACIOS 530	MIRAFLORES
NUESTRA SEÑORA DE LA ASUNCION	18	4	MARQUES DE TORRE T. N° 188	MIRAFLORES
SAN IGNACIO DE LOYOLA	17	5	AREQUIPA N° 5131	MIRAFLORES
LEONARDO DA VINCI DE MIRAFLORES	17	7	TOMAS MARZANO N° 2154	MIRAFLORES
EMILIANO PASCULICH RAMIREZ	15	3	MARIANO ODICIO 498	SAN ANTONIO
TRILCE DE MIRAFLORES	12	1	BENAVIDES N° 1930	MIRAFLORES
SANTA LUCIA	7	1	LA MAR N° 1034	SANTA CRUZ
ABRAHAM MASLOW	4	2	BARTOLOME TRUJILLO N° 365	MIRAFLORES
TOTALES	7303	581		

Elaboración propia

**Anexo 16: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: San Isidro)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAN AGUSTIN	257	13	JAVIER PRADO ESTE N° 980	SAN ISIDRO
SANTA URSULA	241	18	SALAMANCA N° 125	SAN ISIDRO
JOSE OLAYA	79	7	GUILLERMO PRESCOTT 145	SAN ISIDRO
ISABEL FLORES DE OLIVA	73	2	DELLEPIANI N° 530	ORRANTIA DEL MAR
DE LOS SGDOS. CORAZONES BELEN	68	4	ALVAREZ CALDERON N° 761	SAN ISIDRO
ANANKE	67	7	JOSE GOMEZ N° 398	SAN ISIDRO
ALMA MATER	54	5	AV. CADIZ 280	SAN ISIDRO
MANUEL VICENTE VILLARAN	48	6	VALLE RIESTRA N° 629	SAN ISIDRO
CARLOS CUETO FERNANDINI	48	3	ROMA 382	SAN ISIDRO
EUROAMERICANO	43	4	J.F.SANCHEZ CARRION 215	SAN ISIDRO
SAGRADO CORAZON SOPHANUM	35	2	SALAVERRY N° 2100	SAN ISIDRO
ESTHER FESTINI	24	3	ANTEQUERA 719	SAN ISIDRO
SANTA ROSITA DE QUIVES	23	4	GODOFREDO GARCIA 450	SAN ISIDRO
MY WORLD	23	3	19 N° 105	SAN ISIDRO
LOS CONEJITOS	19	4	DOS DE MAYO N° 1199	ORRANTIA
LA CASITA DE PRISCILLA	18	2	DOS DE MAYO 565	SAN ISIDRO
REINA DE LA PAZ	15	2	AV. ALFREDO SALAZAR 1290	
MARIA REINA DEL MUNDO	13	2	30 # 175	CORPAC
LORD COCHRACANE	12	3	VILLARAN 225	SAN ISIDRO
LAS GARZAS	12	3	CALLE LAS GARZAS	
SAN LUIS GONZAGA	10	3	JUAN POLAR 130	ORRANTIA DEL MAR
MANUEL NUÑEZ BUTRON	10	1	32 N° 105	CORPAC
MARIANO MELGAR	9	2	MUGARTE Y MOSCOSO 987	SAN ISIDRO
THE LITTLE SUN RAYS	8	3	JOSE GALVEZ 784	SAN ISIDRO
SANTA ROSA	7	1	PROLONG. ARENALES N° 420	SAN ISIDRO
JESUALDO	6	1	GUILLERMO PRESCOTT N° 336	SAN ISIDRO
MI TEATRITO	6	1	PQUE. OVALO 315	SAN ISIDRO
CAYETANO HEREDIA	4	2	2 DE MAYO 1301	SAN ISIDRO
BOSQUE ENCANTADO	2	1	CHACARILLA 290	SAN ISIDRO
TOTALES	1234	112		

Elaboración propia

**Anexo 17: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: San Isidro)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAN AGUSTIN	1027	54	JAVIER PRADO ESTE N° 980	SAN ISIDRO
MARIA REINA MARIANISTAS	933	49	PARDO Y ALIAGA N° 321	SAN ISIDRO
SANTA URSULA	516	38	SALAMANCA N° 125	SAN ISIDRO
SAGRADO CORAZON SOPHIANUM	506	18	SALAVERRY N° 2100	SAN ISIDRO
ISABEL FLORES DE OLIVA	445	18	DELLEPIANE N° 530	ORRANTIA DEL MAR
NUESTRA SEÑORA DE LA LUZ	296	7	CORONEL ODRIOZOLA N° 580	SAN ISIDRO
DE LOS SGDOS. CORAZONES BELEN	294	30	ALVAREZ CALDERON N° 761	SAN ISIDRO
SAN ISIDRO EL LABRADOR	259	21	PROLG. ARENALES N° 251	SAN ISIDRO
REINA DE LA PAZ	244	7	ALFREDO SALAZAR N° 1290	SAN ISIDRO
LEON PINELO	177	20	MAIMONIDES N° 610	ORRANTIA
SANTA ROSA	90	12	PROLONG. ARENALES N° 420	SAN ISIDRO
JESUALDO	90	6	GUILLERMO PRESCOTT N° 336	SAN ISIDRO
EUROAMERICANO	77	9	J.F.SANCHEZ CARRION 215	SAN ISIDRO
MANUEL NUÑEZ BUTRON	74	9	32 N° 105	CORPAC
FRIENDSHIP HIGH SCHOOL (AMISTAD)	66	7	LA HABANA 155	SAN ISIDRO
CRISTO REDENTOR	62	8	JUAN DELLIPIANI N° 151	ORRANTIA DEL MAR
JOHN NEPER	59	6	J.GALVEZ BARRENECHEA 525	CORPAC
BERKELEY HIGH SCHOOL	54	6	JUAN ELES PURU 402	SAN ISIDRO
CAYETANO HEREDIA	19	6	2 DE MAYO 1301	SAN ISIDRO
TOTALES	5288	331		

Elaboración propia

**Anexo 18: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Jesús María)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAN ANTONIO DE PADUA	195	14	HUASCAR 2145	JESUS MARIA
SANTA MERCEDES	161	9	TALARA Nº 537	JESUS MARIA
LOS ALAMITOS	121	8	COSTA RICA Nº 177	JESUS MARIA
JOSEPH AND MERY SCHOOL	89	3	JUAN A RIBEYRON Nº 339	JESUS MARIA
CORAZON DE JESUS	75	4	HORACIO URTEAGA Nº 608	JESUS MARIA
RICARDO PALMA	61	7	MARISCAL LUZURIAGA Nº 651	JESUS MARIA
MADRE TERESA RODON	58	4	SAN FELIPE Nº 291	JESUS MARIA
SANTA MARIA DE FATIMA	45	5	JOSE MARIA PLAZA 176-178	JESUS MARIA
EL MUNDO DE LOS NIÑOS	44	5	TALARA Nº 373	JESUS MARIA
MY LITTLE JARDEN	37	3	H. VALDIZAN 281	JESUS MARIA
AMIGOS DE JESUS	35	4	BRASIL Nº 1689	JESUS MARIA
SANTA MARIA DE LA GRACIA	20	3	PUMACAHUA Nº 1300	JESUS MARIA
COOPERATIVO SAN FELIPE	18	1	GREGORIO ESCOBEDO Nº 895	RES.SAN FELIPE
SACO OLIVEROS DE SALAVERRY	18	2	6 DE AGOSTO 771	JESUS MARIA
CRAYOLAS	14	2	DIEGO MILLAN Nº 853	JESUS MARIA
SOR ANA DE LOS ANGELES MONTEAG.	12	1	CORONEL ZEGARRA 1120	JESUS MARIA
SANTA ERIKA	11	1	ARNALDO MARQUEZ Nº 1499	JESUS MARIA
SANTA SOFIA DE JESUS	11	2	HUAMACHUCO Nº 1736	JESUS MARIA
SAN SILVESTRE DE JESUS MARIA	9	1	CUBA Nº 438	JESUS MARIA
BRASIL	8	1	BRASIL Nº 2339	JESUS MARIA
SANTA RITA DE CASIA	8	1	BRASIL Nº 1483	JESUS MARIA
HECTOR DE CARDENAS	7	1	RIO DE JANEIRO Nº 345	JESUS MARIA
SAN ESTANISLAO	6	1	CUBA Nº 1182	JESUS MARIA
HENRY MEIGGS	5	2	6 DE AGOSTO Nº 551	JESUS MARIA
NIÑO JESUS	4	2	HUAMACHUCO Nº 1319	JESUS MARIA
TOTALES	1072	87		

Elaboración propia

**Anexo 19: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Jesús María)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAN ANTONIO DE PADUA	755	29	ESTADOS UNIDOS N° 569	JESUS MARIA
SANTA MARIA DE FATIMA	336	16	JOSE MARIA PLAZA 176-178	JESUS MARIA
COOPERATIVO SAN FELIPE	214	13	GREGORIO ESCOBEDO N° 895	JESUS MARIA
SAN ANTONIO DE PADUA	195	6	ARNALDO MARQUEZ N° 2471	JESUS MARIA
LOS ALAMOS	190	11	ESTADOS UNIDOS 731	JESUS MARIA
JOSEPH AND MERY SCHOOL	189	11	JUAN A RIBEYRO N° 339	JESUS MARIA
SACO OLIVEROS DE SALAVERRY	159	17	6 DE AGOSTO 771	JESUS MARIA
SOR ANA DE LOS ANGELES MONTEAG.	158	9	CORONEL ZEGARRA 1120	JESUS MARIA
CORAZON DE JESUS	128	5	HORACIO URTEAGA N° 616	JESUS MARIA
SAN CLEMENTE	116	9	HERNAN VELARDE 143	SANTA BEATRIZ
MONTEALTO	115	13	HORACIO URTEAGA 788	JESUS MARIA
SAN PATRICIO	111	9	SALAVERRY N° 982	JESUS MARIA
BRASIL	108	6	BRASIL N° 2339	JESUS MARIA
HECTOR DE CARDENAS	105	14	RIO DE JANEIRO N° 345	JESUS MARIA
SANTA SOFIA	103	6	BRASIL N° 2483 - A	JESUS MARIA
PERUVIAN SCHOOL (RES.DE LOS LIB)	102	8	MELLO FRANCO 241	JESUS MARIA
SANTA MARIA DE LA GRACIA	89	9	PUMACAHUA N° 1300	JESUS MARIA
JOSE ABELARDO QUIÑONES	87	7	2 DE AGOSTO 124 Y 126	ASOC. QUIÑONEZ
CLINTON RODHAM	82	8	ESTADOS UNIDOS N° 405	JESUS MARIA
SANTA RITA DE CASIA	71	7	BRASIL N° 1483	JESUS MARIA
SANTA SOFIA DE JESUS	55	8	HUAMACHUCO N° 1736	JESUS MARIA
SANTA ERIKA	53	9	ARNALDO MARQUEZ N° 1499	JESUS MARIA
EL NAZARENO	48	10	HORACIO URTEAGA N° 678	JESUS MARIA
DEL DIVINO MAESTRO	42	4	PUMACAHUA 939	JESUS MARIA
JOHN DEWEY	40	6	CUBA N° 414	JESUS MARIA
SAN ESTANISLAO	37	4	CUBA N° 1182	JESUS MARIA
RAUL VILLARAN PASQUEL	36	6	MAYTA CAPAC N° 1264	JESUS MARIA
SAN SILVESTRE DE JESUS MARIA	35	4	CUBA N° 438	JESUS MARIA
ISAAC NEWTON DE JESUS MARIA	34	10	BRASIL N° 2309	JESUS MARIA
HENRY MEIGGS	32	6	6 DE AGOSTO N° 551	JESUS MARIA
NIÑO JESUS	28	6	HUAMACHUCO N° 1319	JESUS MARIA
VIRGEN DEL CARMEN	21	6	QUITO N° 2394	JESUS MARIA
SAN JUAN LUIS VIVES	20	4	JESUS MARIA N° 133	JESUS MARIA
BENJAMIN FRANKLIN	16	3	CAPAC YUPANQUI N° 1059	JESUS MARIA
TOTALES	3910	299		

Elaboración propia

Anexo 20: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Lince)

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
LITTLE DALTON	103	5	PEITT THOUARS N° 1829	LINCE
GOTITA DE CIELO	72	4	TUPAC AMARU N° 2184	LINCE
MICAELA BASTIDAS	70	4	PEZET Y MONET 2074	LINCE
MARIA INMACULADA	43	3	ALMIRANTE GUISSSE N° 1600	LINCE
MI HOGAR Y ESCUELA	31	2	BRIG. PUMACAHUA 2250	LOBATON
ALBERTO BENJAMIN SIMPSON	30	2	AREQUIPA N° 2356	LINCE
ARCO IRIS DE AMOR	26	4	GRAL CORDOVA 2429	LINCE
SAN TARCISIO	25	1	MAMA OCLLO N° 1860	LINCE
JEZREEL	24	3	MILITAR N° 1954	LINCE
MI MUNDO FELIZ	24	3	CAPAC YUPANQUI N° 2011	LINCE
LOS CONEJITOS	21	7	RIVERA NAVARRETE N°2440	SAN EUGENIO
MI DULCE HOGAR	20	4	SINCHI ROCA N° 2298	LINCE
DIVINA TRINIDAD	18	2	IGNACIO MERINO N° 1862	LINCE
LOS ANGELES	17	1	LEON VELARDE N° 905	LINCE
NIÑO MANUELITO	17	4	TUPAC AMARU N° 1932	LINCE
JOSE ANTONIO ENCINAS	16	3	BELIZARIO FLORES N° 682	LINCE
ANGELES DE DIOS	14	4	LOS MIRTOS N° 272	SAN EUGENIO
EL PRINCIPITO	13	3	BERNARDO ALCEDO N° 873	LINCE
GONZALO BRAVO MEJIA	13	1	LEON VELARDE N° 886-890	LINCE
BETHEL	12	3	MIGUEL IGLESIAS 2343	SAN ISIDRO
ARCO IRIS	11	2	BOLOVIC N° 1399	LINCE
ALBERT EINSTEIN	10	1	CRNEL. MANUEL GOMEZ 177	LINCE
FEDERICO FROEBEL	8	1	CANEVARO N° 978	LINCE
MI KUKULI	7	2	LEON VELARDE 743	LINCE
ABEJITAS	5	2	BARTOLOME HERRERA N° 157	LINCE
MARIA REINA DE LA PAZ	5	1	ALMIRANTE GUISSSE 2670	LINCE
SANTA MARIA DEL CARMEN	1	1	LEON VELARDE 449 - 451	LINCE
TOTALES	656	73		

Elaboración propia

**Anexo 21: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Lince)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SANTA ROSA DE LIMA	506	23	JOAQUIN BERNAL N° 650	LINCE
DALTON	237	10	PETTIT THOUARS N° 1845	LINCE
ALBERTO BENJAMIN SIMPSON	219	7	AREQUIPA N° 2356	LINCE
SANTARCISIO	202	7	MAMA OCLLO N° 1860	LINCE
MICAELA BASTIDAS	197	9	PEZET Y MONET 2074	LINCE
SACO OLIVEROS DE LINCE	186	7	GRAL CORDOVA N° 1601	LINCE
MI HOGAR Y ESCUELA	157	6	BRIG. PUMACAHUA 2250	LOBATON
NUESTRA VIRGEN DEL DIVINO CORAZ.	120	6	CANEVARO 1045	LINCE
LOS ANGELES	109	6	LEON VELARDE N° 905	LINCE
DIVINA TRINIDAD	82	6	IGNACIO MERINO N° 1862	LINCE
JEZREEL	74	7	MILITAR N° 1954	LINCE
GIMNASIO PERUANO	67	6	MERINO N° 1536	LINCE
FEDERICO FROEBEL	58	6	CANEVARO N° 978	LINCE
GONZALO BRAVO MEJIA	57	12	LEON VELARDE N° 886-890	LINCE
MARIA INMACULADA	54	6	ALMIRANTE GUISSSE N° 1600	LINCE
BETHEL	53	7	MERINO REYNA 140 A	LINCE
ALBERT EINSTEIN	52	6	CNEL MANUEL GOMEZ 177	LINCE
CHRISTA MC AULIFFE	43	5	PACHACUTEC N° 2169	LINCE
ALBORADA	29	5	MANUEL CANDAMO N° 253	LINCE
MARIA REINA DE LA PAZ	18	3	ALMIRANTE GUISSSE 2670	LINCE
GOTITA DE CIELO	9	3	TUPAC AMARU N° 2184	LINCE
SANTA MARIA DEL CARMEN	4	1	LEON VELARDE 449 - 451	LINCE
TOTALES	2533	154		

Elaboración propia

Anexo 22: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Barranco)

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
PAUL RIVET	40	4	AGUSTIN WILAR Nº 430	BARRANCO
LOS REYES ROJOS	38	3	CAJAMARCA Nº 210	BARRANCO
CORAZON DE MARIA	36	4	ROOSVELTH Nº 408	BARRANCO
CAPULLITOS DE SAN IGNACIO	35	3	PEDRO SALAZAR Nº 146	BARRANCO
VIRGEN DE FATIMA DE BARRANCO	34	2	ARICA Nº 355	BARRANCO
SANTA MARIA REINA	30	3	AURELIO SOUZA Nº 239	BARRANCO
MIS ESTRELLITAS	30	4	PSJE FIDELLI	BARRANCO
CAMPANITAS	28	4	LAS MAGNOLIAS Nº 102	BARRANCO
SAN ANTONIO	28	4	AUGUSTO TAMAYO VARGAS 377	BARRANCO
ANDRES RAZURI	23	4	BALTA Nº 213	BARRANCO
JOHN DEWEY	20	3	LIMA Nº 315	BARRANCO
PEQUEÑOS CRISTALES	20	3	AURELIO SOUZA Nº 389	BARRANCO
MONPIANO	17	3	BRESCIANI Nº 141	BARRANCO
SANTO DOMINGO SAVIO	16	4	CESAR MORELLI Nº 419	BARRANCO
SAN FERNANDO	10	1	CAJAMARCA Nº 220	BARRANCO
MARYS CHILDREN SCHOOL	6	1	GRAU Nº 205	BARRANCO
TOTALES	411	50		

Elaboración propia

Anexo 23: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Barranco)

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
7704 SANTA ROSA	715	19	TACNA Nº 320	BARRANCO
SAN LUIS	491	21	NICOLAS DE PIEROLA Nº 187	BARRANCO
VIRGEN DE FATIMA DE BARRANCO	242	9	ARICA Nº 355	BARRANCO
SAN JOSE DE CLUNY	195	12	CAJAMARCA Nº 201	BARRANCO
LOS REYES ROJOS	178	10	CAJAMARCA Nº 210	BARRANCO
ANDRES RAZURI	176	6	BALTA Nº 213	BARRANCO
INMACULADO HIGH SCHOOL	131	6	AUGUSTO TAMAYO VARGAS 377	BARRANCO
SAN JULIAN	91	6	SAENZ PEÑA Nº 116	BARRANCO
VIRGEN DE LAS MERCEDES	75	6	SURCO Nº 363	BARRANCO
MARYS CHILDREN SCHOOL	57	8	GRAU Nº 205	BARRANCO
JOHN DEWEY	44	5	LIMA Nº 317	BARRANCO
SAN JUAN DE BARRANCO	31	7	MEDRANO SILVA Nº 325	BARRANCO
JESUS SALVADOR	21	6	ENRIQUE BARRON Nº 230	BARRANCO
PEQUEÑOS CRISTALES	19	3	AURELIO SOUZA Nº 389	BARRANCO
SAN JOSE DE BARRANCO	15	3	CARLOS ZEGARRA Nº 270	BARRANCO
SAN FERNANDO	7	2	CAJAMARCA Nº 220	BARRANCO
ANNA GILLINGHAN	4	1	28 DE JULIO Nº 401	BARRANCO
TOTALES	2492	130		

Elaboración propia

**Anexo 24: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Magdalena del Mar)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
LUCERITO	64	4	BRASIL 3840	MAGDALENA
SEBASTIAN SALAZAR BONDY	48	6	S. SALAZAR BONDY 179	JACARANDA
ROSENTHAL DE LA PUENTE	42	2	GRAU N° 575	MAGDALENA
KUKULI	31	3	RODOLFO RUTTE 365	MAGDALENA
CASCANUECES	31	5	FLORA TRISTAN 553	MAGDALENA
PININOS	26	3	JOSE VALENCIA N° 115	MAGDALENA
NIÑO JESUSITO	25	4	PUENTE Y CORTEZ N° 629	MAGDALENA
BURBUJITAS	24	3	BALTAZAR GAVILAN 461	MAGDALENA
INMACULADO CORAZON DE MARIA	24	2	MARBELLA 682	MAGDALENA
MI PEQUEÑO REINO	22	5	28 DE JULIO 200	MAGDALENA
GOITTA DE MIEL	22	6	MARTIN PEREZ 586	MAGDALENA
JHON HARRIMAN	20	3	JOSE COSSIO N° 136	MAGDALENA
DECROLY	19	3	CASTILLA N° 1375	MAGDALENA
GOITTAS	17	3	LIBERTAD 1443	MAGDALENA
SANTA MARIA	13	4	BRASIL N° 2968	MAGDALENA
EXPERIMENTAL SAN MIGUEL	13	2	FEDERICO MONASTERIO 624	MAGDALENA
ATUSPARIA	12	1	CMTE. JIMENEZ 244	MAGDALENA
SAN GABRIEL (ALEJANDRO DEUSTUA)	11	1	TACNA N° 360	MAGDALENA
VIRGEN MARIA	11	3	FRANCISCO GRAÑA 109	MAGDALENA
JESUCITO	11	2	UGARTE Y MOSCOSO N° 964	MAGDALENA
MARIA INMACULADA	6	2	DANIEL A CARRION 895	MAGDALENA
ARNOLD GESELL	5	1	MALECON GRAU N° 231	MAGDALENA
ALVIN TOFFLER	5	2	REY BASADRE 299	
TOTALES	502	70		

Elaboración propia

Anexo 25: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Magdalena del Mar)

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
ROSENTHAL DE LA PUENTE	438	12	GRAU N° 575	MAGDALENA
SOR ROSA LARRABURE	429	16	SAMUEL VELARDE 140	MAGDALENA
SAN JUAN MARIA VIANNEY	361	16	REY BASADRE N° 158	MAGDALENA
NUESTRA SEÑORA DE LA PAZ	190	11	TACNA N° 250	MAGDALENA
LUCERITO	109	7	BRASIL 3840	MAGDALENA
SANTA MARIA	107	12	BRASIL N° 2968	MAGDALENA
EXPERIMENTAL SAN MIGUEL	89	7	FEDERICO MONASTERIO 624	MAGDALENA
ANGELICA RECHARTÉ	77	6	CASTILLA N° 983	MAGDALENA
SAN GABRIEL (ALEJANDRO DEUSTUA)	66	6	TACNA N° 360	MAGDALENA
REINA DEL CARMELO	63	6	FRANCISCO GRAÑA 285	MAGDALENA
SAN FRANCISCO	56	5	BOLIVAR 141	MAGDALENA del MAR
INMACULADO CORAZON DE MARIA	54	9	MARBELLA 682	MAGDALENA
DIVINO CORAZON	51	4	BALTAZAR GAVILAN N° 498	MAGDALENA
ALVIN TOFFLER	47	6	REY BASADRE 299	MAGDALENA
ATUSPARIA	46	5	CMTE. JIMENEZ 244	MAGDALENA
JESUS MIO	41	6	LIBERTAD 1349	MAGDALENA
PERUANO AMERICANO	35	4	CUSCO 233	MAGDALENA
JOHN HENRY NEWMAN	30	5	LEON DE LA FUENTE 252	MAGDALENA
MARIA INMACULADA	22	7	DANIEL A CARRION 895	MAGDALENA
JORGE PERELLO	19	8	SAN MARTIN 408	MAGDALENA
ARNOLD GESELL	15	7	MALECON GRAU N° 231	MAGDALENA
REMBRANDT	7	2	CLEMENTE X 138	MAGDALENA
TOTALES	2352	167		

Elaboración propia

**Anexo 26: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Magdalena Vieja)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAN LUCAS	106	4	MOREYRA Y RIGLOS N° 197	PUEBLO LIBRE
ABRAHAM VALDELOMAR	79	3	BOLIVAR N° 635	PUEBLO LIBRE
OVIDIO DECROLY	51	2	VALENCIA N° 410	PUEBLO LIBRE
RAYMOND CLARK	47	3	BRASIL N° 1864	PUEBLO LIBRE
CRAYOLA'S	42	5	MARIANO CORNEJO N° 1431	PUEBLO LIBRE
PARDO SCHOOL	42	4	CIRO ALEGRIA N° 436	PUEBLO LIBRE
MI MUNDO INFANTIL	40	5	GRAL. CLEMENT N° 1670	PUEBLO LIBRE
BERNARDITA DE LOURDES	38	4	VALLE RIESTRA N° 1119	PUEBLO LIBRE
JORGE POLAR	32	3	AV. BOLIVAR 1705	
CRISTO REY	30	2	ABRAHAM LINCOLN N° 235	PUEBLO LIBRE
CARITAS FELICES	27	4	LA HUACA N° 275	PUEBLO LIBRE
LA CASITA DE JESSI	24	2	J.J. PASO N° 124	PUEBLO LIBRE
LA BARQUITA	24	3	SANTANDER N° 287	PUEBLO LIBRE
SOR ANA DE LOS ANGELES MONTEAG.	24	2	BRASIL 1228	PUEBLO LIBRE
DE JESUS	24	1	AV. BRASIL 2470	
SAGRADO CORAZON	21	2	DEL RION N° 221	PUEBLO LIBRE
VIRGEN DE ASUNTA	20	2	LA MAR N° 1919	LA MAR
LOS HONGUITOS	20	3	LOS BAMBUES N° 170	LA MAR
PASITO A PASO	16	2	SENDA AZUL N° 113	ARCO IRIS
SANTA CECILIA	15	1	ABRAHAM LINCOLN N° 414	PUEBLO LIBRE
MARIA GUIA	15	4	MANUEL ESTACIO 149	JESUS MARIA
GUAGUITAS	14	2	LEGUIA MELENDEZ N° 1894	PUEBLO LIBRE
MABEL CONDEMARIN	14	2	LA MAR 953	
DE LA CRUZ	12	2	SANTA ROSA N° 224	PUEBLO LIBRE
GERTRUDE HANKS	12	2	PASO DE LOS ANDES 920	PUEBLO LIBRE
NUBE MÁGICA	12	2	JUAN A. ARRIETA 370	PUEBLO LIBRE
COLOREANDO	12	2	ISLAS CANARIAS 151	PUEBLO LIBRE
SANTA MONICA	9	1	SEVILLA N° 535	PUEBLO LIBRE
VIRGEN DE LA CANDELARIA	9	1	JR. SAN JOSE 394	PUEBLO LIBRE
MARIA CURIE	8	1	SUCRE N° 130	PUEBLO LIBRE
DE MARIA	8	1	TRIANA N° 240	PUEBLO LIBRE
ROSA DE AMERICA	8	1	BRASIL N° 1458	PUEBLO LIBRE
VIRGEN DEL CARMEN	6	1	LIBERTAD N° 108	STO. TORIBIO
SANTA FE	5	2	SANTA FÉ N° 130	COLMENARES
SANTA ISABEL	4	2	BOLIVAR N° 410	PUEBLO LIBRE
TOTALES	870	83		

Elaboración propia

**Anexo 27: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Magdalena Vieja)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAN LUCAS	533	20	MOREYRA Y RIGLOS N° 197	PUEBLO LIBRE
LA UNION	463	37	LA MAR CDRA 19 S/N	PUEBLO LIBRE
EL CARMELO	406	12	DANIEL A. ROBLES N° 380	PUEBLO LIBRE
DE JESUS	347	15	BRASIL N° 2470	PUEBLO LIBRE
SOR ANA DE LOS ANGELES MONTEAG.	319	16	BRASIL 1228	PUEBLO LIBRE
AGUSTIN SAN MARTIN DE PORRES	309	11	GRAL VIVANCO N° 911	PUEBLO LIBRE
CRISTO REY	301	21	ABRAHAM LINCOLN N° 235	PUEBLO LIBRE
DE LA CRUZ	221	19	SANTA ROSA N° 224	PUEBLO LIBRE
RAYMOND CLARK	206	9	BRASIL N° 1864	PUEBLO LIBRE
GERTRUDE HANKS	159	8	PASO DE LOS ANDES 920	PUEBLO LIBRE
ROSA DE AMERICA	155	12	BRASIL N° 1458	PUEBLO LIBRE
ABRAHAM VALDELOMAR	126	10	BOLIVAR N° 635	PUEBLO LIBRE
JORGE POLAR	116	6	BOLIVAR N° 1705	PUEBLO LIBRE
MARIA CURIE	103	6	SUCRE N° 130	PUEBLO LIBRE
MABEL CONDEMARIN	76	6	LA MAR N° 953	PUEBLO LIBRE
SANTA MARIA MAZZARELLO	71	6	VALENCIA N° 342	PUEBLO LIBRE
MABEL CONDEMUN	69	6	LA MAR 953	PUEBLO LIBRE
SANTO DOMINGO DE GUZMAN	67	7	VALLE RIESTRAN N° 451	PUEBLO LIBRE
PARDO SCHOOL	60	7	CIRO ALEGRIA N° 436	PUEBLO LIBRE
SANTA ISABEL	54	10	BOLIVAR N° 410	PUEBLO LIBRE
DE MARIA	49	9	TRIANA N° 240	PUEBLO LIBRE
SAN BENITO DE PALERMO	46	8	GRAL BORGONO N° 456	PUEBLO LIBRE
JOHANNES FERL FREDRICH GANSES	35	7	AV. BOLIVAR 1272	PUEBLO LIBRE
PERPETUO SOCORRO	33	6	BRASIL N° 2298	PUEBLO LIBRE
PASITO A PASO	32	5	SENDA AZUL N° 113	ARCO IRIS
SANTA MONICA	32	6	SEVILLA N° 535	PUEBLO LIBRE
SANTA CECILIA	31	6	ABRAHAM LINCOLN N° 414	PUEBLO LIBRE
VIRGEN DE LA CANDELARIA	29	7	SAN JOSÉ N° 394	PUEBLO LIBRE
VEDRUNA SCHOOL	19	5	MANUEL GUIRIOR 1088 1094	PUEBLO LIBRE
CRAYOLA'S	14	4	MARIANO CORNEJO N° 1431	PUEBLO LIBRE
A. S. NEILL SUMMERHILL	12	3	MARIANO CORNEJO N° 1147	SAN MARTIN
MATER CHRISTI	11	5	ARNALDO PANIZO 353	SUTA
VIRGEN DEL CARMEN	5	1	LIBERTAD N° 108	STO TORIBIO
SANTA FE	3	2	SANTA FÉ N° 130	COLMENARES
TOTALES	4512	318		

Elaboración propia

**Anexo 28: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: Surquillo)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
APRENDIENDO JUNTOS	42	10	LOS PAUJILES N° 161-163	LIMATAMBO
VIRGEN DE COCHARCAS	32	5	SAN MIGUEL N° 218	SURQUILLO
GOITTAS DE AMOR	32	3	JR. COLINA 1312	BARRIO MEDICO
LAS GAVIOTAS	30	4	LAS GAVIOTAS N° 140	SURQUILLO
SAN JOSE DE CLUNY	29	2	LAS AGUILAS N° 395	JARDIN
SAGRADO CORAZON	25	6	JURADO DE LOS REYES N°187	SURQUILLO
NIÑO JESUS DE SAN BLAS	22	2	JOSE NEYRA N° 381	SURQUILLO
HUELLITAS	21	3	KETIN VIDAL MZ. E LT 10	HONOR Y LEALTAD
SOR QUERUBINA DE SAN PEDRO	17	1	EL SAUCE N° 421	SURQUILLO
NIÑITO JESUS	14	2	1 N° 535 LOS SAUCES II	LOS SAUCES
MIS CARIÑOSITOS	13	3	BLERIOT N° 291	JORGE CHAVEZ
SANTA CECILIA DE LA CALERA	10	1	ESQ. G. MISTRAL Y D. CRUZ	LA CALERA
SANTA INES	7	2	PEDRO ALCOSER N° 120	SURQUILLO
LOS NIÑOS DE FATIMA	5	1	LAUREL ROCA E- 11	LOS SAUCES
SANTA MARIA DE JESUS	2	1	SALAVERRY N° 1367	SURQUILLO
TOTALES	301	46		

Elaboración propia

**Anexo 29: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: Surquillo)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
SAN VICENTE DE PAUL	483	12	ANGAMOS ESTE N° 649	SURQUILLO
SOR QUERUBINA DE SAN PEDRO	282	20	EL SAUCE N° 421	JARDINES
SAN JOSE DE CLUNY	281	22	LAS AGUILAS N° 395	JARDIN
JOSE ANTONIO ENCINAS	59	6	VICTOR ALZAMORA N° 255	BARRIO MEDICO
SANTA CECILIA DE LA CALERA	56	11	ESQ. G. MISTRAL Y D. CRUZ	LA CALERA
SANTA MARIA REYNA	52	6	GABRIELA MISTRAL N° 274	LA CALERA
EL BUEN MAESTRO	51	10	ARAMBURU N° 962	LIMATAMBO
PANAMERICANO	50	6	SAN PEDRO N° 931	SURQUILLO
VIRGEN DE BELEN	45	7	ALFA ESCORPION MZ-MLT 8	CALERA MONTE RICO
SAN GERARDO DE MAYELA	40	6	N. DE LA COLINA N° 829-833	SURQUILLO
LOS SAUCES	30	3	LA MAGNOLIA MZ PLT 3	LOS SAUCES
SUDAMERICANO	30	5	GHIBERTI MZ B2 LT 7	LA CALERA
ALEJANDRO SANCHEZ ARTEAGA	12	3	SAN CARLOS N° 364	SURQUILLO
SANTA MARIA DE JESUS	5	1	SALAVERRY 1367	SURQUILLO
PEDRO POVEDA	3	1	CALLE MANET MZ-F2 L-18	LA CALERA
NIÑO JESUS DE SAN BLAS	2	1	JOSE NEYRA N° 381	SURQUILLO
TOTALES	1481	120		

Elaboración propia

Anexo 30: Centros educativos no estatales
de nivel inicial – jardín
(Distrito: San Miguel)

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
JUAN XXIII	129	5	CASTILLA N° 842	SAN MIGUEL
DIAS FELICES	117	7	ELMER FAUCETT 201	MARANGA
GERMAN ASTETE	117	5	GRITO DE HAURA 310	ASTETE
SANTISIMA CRUZ	85	3	PRECURSORES 132	LAS LEYENDAS
LOS ROSALES	78	5	CRISTOBAL DE MENA 175	PANDO
NUESTRA SEÑORA DE LA MACARENA	77	4	LIMA N° 531	SAN MIGUEL
LOS NIÑOS DE MARÍA	66	12	MARIANA ECHEVARRÍA N° 111	SAN MIGUEL
VIRGEN DE GUADALUPE	61	3	SAYCUSCA N° 261	MARANGA
MATER ADMIRABILIS	56	3	ARICA 898 - LA MAR 305	SAN MIGUEL
JUANA DE ARCO	49	6	PLG.CUZCO 211	SAN MIGUEL
SAN MIGUEL	47	3	LOS PATRIOTAS N° 246	MARANGA
PASITOS DE JESUS	47	3	PEREZ OBLITAS N° 170	SAN MIGUELITO
CLEMENTE ALTHAUS	41	2	PLG. CUZCO N° 360	SAN MIGUEL
VIRGEN DE NURIA	38	3	MONSEFU N° 191	MARANGA
GARABATOS MAGICOS	37	6	GABRIEL AGUILAR N° 179	MARANGA
ENTRE JUEGOS Y SONRISAS	36	4	PLG.CUZCO 1056	PANDO
NIÑO MANUELITO	35	2	UNIVERSITARIA 474-476-478	PANDO
EL CARROUSELL DE LA ALEGRIA	33	4	SANTA JACINTA N° 168	PANDO
MARIA MAESTRA DE LOS NIÑOS	33	3	GONZALES POSADA N° 103	ARBOLEDA DE MARANGA
DE JESUS	32	4	PRECURSORES N° 998	MARANGA
LAS LEYENDAS	30	3	CONTISUYO N° 231	MARANGA
SAN JUDAS TADEO	30	1	TRINIDAD ENRIQUEZ N° 280	PANDO
KIDS LITTLE HOME	30	3	INTISUYO 274	SAN MIGUEL
ROSYMARTI	29	3	LOS PINOS MZ. A LOTE 35	EX-FUNDO PANDO
SANTA MARGARITA	27	4	CHACHANI N° 180	MARANGA
SAN MARCELO	27	3	PIO XII N° 270	MARANGA
JESUS	27	4	LOS ROSALES 162	PANDO
CATHERINE MC AULEY	26	4	INDEPENDENCIA 504 - B	SAN MIGUEL
RICITOS DE ORO	26	9	CALLE LOS YUNIOS 220	
CRAYOLAS KIDS	26	5	PADRE GUATEMALA 230	MARANGA
CLARET	25	3	LIBERTAD N° 1693	MARANGA
NUESTRA SEÑORA DE LA ASUNCION	23	3	TUTUPACA N° 169	MARANGA
BUENAS NUEVAS	23	3	PLG.CUZCO N° 165	SAN MIGUEL
EL RUISEÑOR	23	2	AUZANGATE N° 562	SAN MIGUEL
SAN ANTONIO	20	4	SOLITARIO DE SAYAN N° 328	MARANGA
AMERICA	20	3	LIMA N° 367	SAN MIGUEL
MIS HUELLITAS	20	3	LA PAZ 1816	SAN MIGUEL
CONFUCIO	18	2	RIVA AGUIERO N° 350	PANDO
SEÑOR DE LAS MARAVILLAS	18	2	ISLA DE CORCOVADO N° 241	GERMAN ASTETE
MI PEQUEÑO QUERUBIN	17	2	INTISUYO N° 449	MARANGA
PARAISO DEL NIÑO	17	4	COLLAGATE N° 658	MARANGA
SAN ALFONSO MARIA DE LIGORIO	17	3	MARIA ESCOBAR N° 146-148	PANDO
SAN FABIAN	16	1	LOS PRECURSORES N° 891	MARANGA
INMACULADO CORAZON DE MARIA	16	1	LONDRES N° 184	RESIDENCIAL CALLAO
SANTA MARGARITA I	15	2	MANCO SEGUNDO N° 710	MARANGA
LA SEMILLITA	15	1	TACNA 785	SAN MIGUEL
MARIA REYNA DE SAN MIGUEL	14	2	HIPOLITO UNANUE 218	SAN MIGUEL
REINO INFANTIL	14	2	LIBERTAD N° 1682	SAN MIGUEL
INTISUYO	13	2	INTISUYO N° 133	MARANGA
CAPULLITOS DE LOURDES	13	1	CUAUTHEMOC N° 175	PANDO 8VA.E.
ARCO IRIS	13	3	BAHIA DE LA INDEP N° 175	SAN MIGUEL
NUESTRA SEÑORA DE LA GRACIA	12	2	JUANA RIOFRIO N° 166	PANDO
MARAVILLAS DE JESUS	12	3	CARABOBO 122	SAN MIGUEL
ANGELITO DE LA GUARDA	12	2	EL SOLITARIO SE SAYAN 138	
CHILDRENS PLACE SCHOOL	11	2	SANTA ROSA MZ. 4 LOTE 11	PANDO ARAMBURU
ALMIRANTE GRAU	10	1	SAN MIGUEL N° 349	SAN MIGUEL
CORAZON DE JESUS	10	1	VILCAHUARA N° 272	MARANGA
PADRE SAN ROQUE	10	2	PIO XII N° 322	MARANGA
MONTE CARMELO	10	2	MICAELA BASTIDAS 428	MARANGA
SANTA LUCIA	10	1	LAUTARO N° 310	MARANGA
SAN ANTONIO	10	2	LAS ROSAS 156	
PRIMERO DE MAYO CAFAE IPSS	9	1	PQUE DE LAS LEYENDAS 255	MARANGA
MADRE TERESA DE CALCUTA	8	1	DIEGO QUISPE TITO N° 275	UR. PANDO
SANTA FLORENCIA	7	2	MIGUEL DE UNAMUNO N° 283	STA FLORENCIA
WALT WHITMAN	7	1	UNIVERSITARIA N° 680	PANDO
CARLOS AUGUSTO SALAVERRY	7	2	LIBERTAD N° 2762	SAN MIGUEL
SANTA TERESITA	7	1	LAS YUNGAS N° 215	MARANGA
JOSE FRISANDO PINEDO	7	2	PJE. LOURDES 184	CIUDAD DE PAPEL
JUAN PABLO II	6	1	INDEPENDENCIA N° 548	SAN MIGUEL
DIVINO MAESTRO	6	1	POMALCA N° 235	LA ARBOLEDA
VIRGEN DEL CARMEN DE SAN MIGUEL	6	2	ARICA N° 400	SAN MIGUEL
BELEN	6	1	PUNTA RESTIN 155	GERMAN ASTETE
GRAL. JOSE DE SAN MARTIN	5	1	RIVA AGUIERO N° 162	PANDO
JUANA ALARCO DE DAMMERT	3	1	VILCAHUARA N° 132	MARANGA
SANTA MARIA DEL PERPETUO SOCORRO	2	1	ARICA N° 359	SAN MIGUEL
TOTALES	2055	211		

Elaboración propia

**Anexo 31: Centros educativos no estatales
de nivel primaria
(Distrito: San Miguel)**

CENTRO EDUCATIVO	ALUM	DOC	DIR_CEN	CEN_POB
CLARETIANO	1082	60	LAS LEYENDAS N° 555	MARANGA
JUAN XXIII	945	69	CASTILLA N° 842	SAN MIGUEL
GERMAN ASTETE	940	44	GRITO DE HUAURA CDRA. 3	ASTETE
GRATUITO SAN JOSE	455	14	INCLAN N° 390	MIRAMAR
CLEMENTE ALTHAUS	331	12	PLG. CUZCO N° 360	SAN MIGUEL
SAN JUDAS TADEO	317	8	TRINIDAD ENRIQUEZ N° 280	PANDO
SANTA ANA	305	19	SUCRE N° 675	SAN MIGUEL
MATER ADMIRABILIS	278	19	ARICA N° 898	SAN MIGUEL
CONFUCIO	242	15	RIVA AGUERO N° 350	PANDO
BUENAS NUEVAS	179	8	PLG CUSCO N° 165	SAN MIGUEL
VIRGEN DE GUADALUPE	175	7	CONTISUYO N° 260	MARANGA
PRIMERO DE MAYO CAFAE IPSS	160	6	PQUE DE LAS LEYENDAS 255	MARANGA
SANTISIMA CRUZ	160	10	PRECURSORES 130 - 132	LAS LEYENDAS
SANTA LUCIA	139	11	LAUTARO N° 310	MARANGA
NIÑO MANUELITO	138	8	UNIVERSITARIA 474-476-478	PANDO
INMACULADO CORAZON DE MARIA	125	7	LONDRES N° 184	RESIDENCIAL CALLAO
SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO	119	7	LOS PATRIOTAS N° 596	SAN MIGUEL
NUESTRA SEÑORA DE LA ASUNCION	113	6	TUTUPACA N° 169	MARANGA
CLARET	106	10	LIBERTAD N° 1693	MARANGA
ALMIRANTE GRAU	99	7	SAN MIGUEL N° 349	SAN MIGUEL
SAN CHARBEL	99	17	ARICA 800	SAN MIGUEL
WALT WHITMAN	98	7	UNIVERSITARIA N° 680	PANDO
AMERICA	96	6	LIMA N° 367	SAN MIGUEL
SAN AGUSTIN	95	6	CESAR VALLEJO N° 285	SAN MIGUEL
LOS ROSALES	85	10	CRISTOBAL DE MENA 175	PANDO
SAN MARCELO	80	6	PIO XII N° 270	MARANGA
SAN ANTONIO DE ABAD	77	10	UNIVERSITARIA 2063	PANDO
SAN FABIAN	73	6	LOS PRECURSORES N° 891	MARANGA
JUANA ALARCO DE DAMMIERT	70	7	VILCAHUARA N° 132	MARANGA
DON BOSCO	65	8	LOS EUCALIPTOS MZ M LTE 9	PANDO
DIVINO MAESTRO	63	6	POMALCA N° 235	LA ALBORADA
PADRE SAN ROQUE	62	6	PIO XII N° 322	MARANGA
MARIA MAESTRA DE LOS NIÑOS	61	7	GONZALES POSADA N° 103	ARBOLEDA DE MARANGA
NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN	60	6	HUANDOY N° 578	MARANGA
CORAZON DE JESUS	59	7	VILCAHUARA N° 272	MARANGA
DIVINA GRACIA	55	6	RICARDO PALMA N° 130	MIRAMAR
SANTA TERESITA	55	8	LAS YUNGAS N° 215	MARANGA
GRAL. JOSE DE SAN MARTIN	47	6	RIVA AGUERO N° 162	PANDO
LOS ANGELES	38	5	RNDA DE PANDO MZ F - LT.4	SAN MIGUEL
SAN JORGE	33	6	BERTOLOTTO N° 570	SAN MIGUEL
MAXIMO GORKY	33	6	J. CASTRO HARRINSON 369	SN.MIGUELITO
LUIS CISNEROS ESTAMBURI	32	4	TAMBO HUASCAR 210	MARANGA
SAN ANTONIO	27	4	PSJ. LOS ROSALES 156	
MADRE TERESA DE CALCUTA	22	6	DIEGO QUISPE TITO N° 275	SAN MIGUEL
VIRGEN DE FATIMA	19	4	LIZARDO MONTERO N° 290	G. ASTETE
LIBERTAD	18	4	LIBERTAD N° 1934	MARANGA
JESUS EL GRAN MAESTRO	17	2	RIVA AGUERO N° 248	PANDO
VIRGEN DEL CARMEN DE S. M.	16	6	ARICA N° 400	SAN MIGUEL
CARLOS AUGUSTO SALAVERRY	13	3	LIBERTAD N° 2762	SAN MIGUEL
BELÉN	13	8	PUNTA RESTIN 155	GERMAN ASTETE
SAN ANSELMO	12	4	RAFAEL ESCARDO N° 886	MARANGA
ANDRES BELLO	12	4	ARICA N° 600	SAN MIGUEL
SANTA MARIA DEL PERPETUO SOCORRO	12	4	ARICA N° 359	SAN MIGUEL
MONTE CARMELO	4	2	MICAELA BASTIDAS 428	MARANGA
TOTALES	8029	554		

Elaboración propia

Anexo 32: Precios de colegios particulares
(Pensión mensual en US\$)

Colegios		Distrito	Cuota de Ingreso	Matrícula	Mensualidad
			<u>US\$</u>	<u>US\$</u>	<u>US\$</u>
1	Roosvelt	La Molina	6.000		730
2	Markham	Surco	5.500		610
3	San Silvestre	Miraflores	4.500		530
4	Newton	La Molina	4.500		495
5	Hiram Bonghan	Surco	4.000	410	410
6	Las Casuarinas	Surco	1.500	300-410	410
7	Peruano Británico	Surco	4.500	400	400
8	Altair	La Molina	2.500	800	360
9	San Pedro	La Molina	2.500	360	360
10	Villa Caritas	La Molina	2.500	360	360
11	Pestalozzi	Miraflores	3.000		300
12	Salcantay	Surco	2.500	300	300
13	A. V. Humboldt	Miraflores	1.950		290
14	San Ignacio de Recalde	San Borja	2.700	280	280
15	Trener - Monterrico	Surco	2.500		280
16	A. Raimondi	La Molina	1.500	275	275
17	Franco Peruano	Surco	2.000	525	275
18	International School of Lima	La Molina	1.000	240	240
19	Jean Le Boulch	La Molina	2.000	230	230
20	La Molina Christian School	La Molina	2.250	350	225
21	Andre Malraux	Surco	1.000	200	200
22	Waldorf-Lima	La Molina	1.210	707	200

Elaboración propia

Anexo 33: Precios de colegios particulares

(Pensión mensual en S/.)

Colegios		Distrito	Cuota de Ingreso	Matrícula	Mensualidad
			US\$	S/.	S/.
1	Bunning	La Molina	3.000	800	
2	Cambridge	Chorrillos	4.000		1240
3	Domingo Faustino Sarmiento	La Molina	2.000	1920	1080
4	Sta. María Marianista	Surco	1.200		1000
5	Villa María La Planicie	La Molina	1.200		1000
6	Alpamayo	Ate	2.500	700	980
7	Sta. Margarita	Surco	2.500		920
8	Inmaculado corazón	Miraflores	1.600	880	880
9	Villa María de Miraflores	Miraflores	1.600	1720	860
10	BF Skinner	Surco	1.200	1590	850
11	Leonardo Da Vinci	Surco	2.000		850
12	Magister	Surco	2.000	varia	780
13	Euroamericano	San Isidro	2.000	750	750
14	De la Inmaculada	Surco	no hay	no hay	700
15	Los reyes Rojos	Barranco	1.400		695
16	A. Weberbauer	Surco	2.000		690
17	A. Lincoln	La Molina	3.500		670
18	Reina del Mundo	La Molina	2.000	800	660
19	SSCC Recoleta	La Molina	1.700	660	660
20	Reina de los Angeles	La Molina	2.500	850	650
21	Saint Marks College	Surco	1.000		650
22	Santa Ursula	San Isidro	1.000		650
23	San Augustin	San Isidro	1.500	640	640
24	Nuestra Señora del Carmen	Miraflores	1.200	630	630
25	Coop. La Union	Pueblo libre	1.600	750	620
26	Lord Byron	La Molina	600	450	600
27	Pio XII	Surco	1.000	350	600
28	Regina Pacis	Surco	1.200		600
29	Santísimo Nombre de Jesus	San Borja	1.000	590	590
30	Sta. Teresita	Surco	500	180	560
31	María Reina Marianista	San Isidro	700		550
32	Champagnat	Surco	800	540	540
33	Juan XXIII	San Miguel	2.000	510	535
34	SSCC Belen	San Isidro	1.000		530
35	Hector de Cardenas	Jesus maría	500		520
36	Holly Trinity	Surco	1.000	505	505
37	María Alvarado	Lima	S/.3,000		500
38	Sophianum	San Isidro	1.000	450	500
39	San Jorge	Miraflores	350		495
40	Americano de Miraflores	Miraflores	600	650	485

Elaboración propia

Anexo 34: Propuesta de alquiler y/o venta de inmuebles

www.cbichordellis.com

GE-013/02

Lima, 21 de enero del 2002

Señor
FRANCISCO VARGAS
Presente

De nuestra consideración:

Nos es grato dirigirnos a usted a fin de saludarlo y a la vez hacerle llegar nuestra propuesta de alquiler ó venta de los siguientes inmuebles:

1. **Calle Villarán, Cdra. 4, distrito de Miraflores**
Area de terreno : 500m2.
Casa de 2 pisos, con patio amplio.
Monto del arrendamiento : US\$1,000, mensuales
2. **Calle Halls, Cdra. 8, distrito de San Borja**
Area de terreno : 500m2.
Casa de 2 pisos con patio
Monto del arrendamiento : US\$700, mensuales
3. **Terreno, cerca Av. El Polo, en Monterrico, distrito de Santiago de Surco.**
Area de terreno : 3,500m2.
Terreno cercado
Valor de venta : US\$250 por metro cuadrado.
4. **Av. Rinconada del Lago, Cdra. 1, distrito de La Molina**
Area de terreno : 1,500m2.
Casa, con patio amplio
Monto del arrendamiento : US\$2,000, mensuales
Valor de Venta : US\$200/m2.

A la espera de sus noticias para cualquier consulta adicional, nos despedimos de usted.

Atentamente,

Enrique Cabrera

Elaboración propia

Anexo 35: Ubicación de los nidos satélites y el centro educativo

continúa ...

Anexo 35: Ubicación de los nidos satélites y el centro educativo

... viene

Fuente: TELEFÓNICA PUBLICIDAD E INFORMACIÓN PERÚ S.A.C. "Guía de calles y planos de Lima y Callao – 2001".

En: Páginas Amarillas. (PE): 2001

**Anexo 36: Requisitos para obtener certificado de autorización
municipal, guía de apertura y registro
de centros educativos**

**REQUISITOS PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE
AUTORIZACIÓN MUNICIPAL PARA APERTURA DE
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL, INDUSTRIAL Y/O
SERVICIOS**

1. Formulario de solicitud – declaración jurada de autorización municipal de funcionamiento. S/.11.00
2. Certificado de acondicionamiento y compatibilidad de uso aprobada. S/.150.00
3. Copia del testimonio de constitución de la empresa en los casos de personas jurídicas.
4. Documento de propiedad, contrato de alquiler vigente o cesión (según sea el caso).
5. Recibo único de caja por derecho de autorización (hasta por 03 giros aprobados) S/.204.00
6. Copia del documento de identidad del representante según se trate de persona natural o jurídica.
7. Estado de cuenta corriente del establecimiento
8. Copia del RUC

Nota: Para los casos de centros educativos y demás actividades que requieran aprobación del sector correspondiente del gobierno central, deberán adjuntar la Resolución correspondiente.

Anexo 36: Requisitos para obtener certificado de autorización municipal, guía de apertura y registro de centros educativos

ÍNDICE		
CAP.	CONTENIDO	PÁG.
>	Introducción	01
I.	Indicaciones Básicas	02
II.	Requisitos para Obtener Autorización de Apertura y Registro de Centro Privados	03
III.	Orientaciones para la Formulación del Proyecto de Apertura	06
IV.	Requisitos para la ampliación del Servicio Educativo.	10
V.	Orientaciones Específicas de Infraestructura	11
>	Disposiciones complementarias	15
>	Gestiones Administrativas después de Obtener la Resolución de Autorización	18

GUÍA PARA LA APERTURA Y REGISTRO DE CENTROS EDUCATIVOS PRIVADOS	
INTRODUCCIÓN	
<p>La apertura y registro de un centro o programa educativo privado, debe ser el resultado de un estudio técnico de prefactibilidad. Las principales razones son:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Tiene que ver con los déficit en la relación oferta y demanda educativa de la jurisdicción, donde se desea localizar el servicio educativo. b) Las posibilidades financieras mínimas para afrontar el costo total que demanda el establecimiento de un centro educativo, que no tiene apoyo económico de entes externos; y c) La capacidad de gestión que garantice, no sólo la eficacia, sino la calidad del servicio educativo, acorde con las políticas sectoriales y de beneficio de la comunidad demandante. <p>Las consideraciones anteriores servirán al potencial propietario para que decida invertir en la implementación del centro educativo en un proyecto que primero se tendrá que cumplir con el estudio técnico - legal que permita la autorización por medio de Resolución Directoral.</p> <p>La Ley 26549 de Centros Educativos Privados y la Ley de Promoción de la Inversión en la Educación, D. Leg. 882; regulan el servicio privado; así como se garantiza la promoción de la inversión privada, con la finalidad de contribuir a la modernización del sistema educativo, ampliar la oferta en áreas geográficas donde exista déficit de atención. Sin embargo, el Sector Educación supervisará el funcionamiento, así como controlará el cumplimiento de las leyes y procedimientos normados para todas las instituciones educativas.</p> <p>La presente guía permitirá organizar el expediente que facilite el estudio para posteriormente agilizar el trámite y la parte interesada conozca oportunamente sobre la aprobación de su proyecto.</p>	

Continúa...

Anexo 36: Requisitos para obtener certificado de autorización municipal, guía de apertura y registro de centros educativos

... viene

I. INDICACIONES BÁSICAS	II. REQUISITOS PARA OBTENER AUTORIZACIÓN DE APERTURA Y REGISTRO DE CENTROS PRIVADOS
<p>1.1. Analizar preferentemente la Ley General de Educación y los Reglamentos de Educación de los Niveles y/o Modalidades. Ley 26549 Decreto Legislativo N° 882 y Decreto Supremo 007-2001-ED; entre otras.</p> <p>1.2. Estudiar las posibilidades económicas- financieras que permitan invertir en un proyecto, cuya rentabilidad depende de muchos factores; sobre todo, que el prestigio institucional debe ser la consecuencia del logro de la calidad del servicio educativo.</p> <p>1.3. Con respecto al local, es importante considerar como prioritario y previo para decidir sobre la solicitud de apertura. El local debe reunir los requisitos básicos según el Nivel o Modalidad; tener los diferentes ambientes incluyendo las áreas de recreación.</p> <p>1.4. Organizar el expediente respetando el orden que establece la Guía; la finalidad es agilizar el estudio, interesarse por la buena presentación; incluyendo separadores.</p> <p>1.5. La presentación de expedientes solo procederá hasta el último día útil del mes de octubre.</p> <p>1.6. Para la Apertura de CEOP., se deberá presentar por separado los Módulos Básicos para su estudio por el Área de Gestión Pedagógica.</p> <p>1.7. Una vez publicada la lista de expedientes aprobados, los propietarios concertarán la visita de Verificación "In - Situ", previa cita solicitada en el Área de Gestión Institucional.</p> <p>1.8. En el caso de expedientes observados, se le otorgará al Propietario 30 días calendarios como máximo, para regularizar su situación; pasada esta fecha se devolverá de Oficio el Expediente por la Oficina de Trámite Documentario.</p>	<p>1. Solicitud de Formulario Único de Trámite (F.U.T.)</p> <p>2. Formulario de Registro de Centros Educativos Privados, debidamente llenado y firmado.</p> <p>3. Proyecto de Apertura. Contiene justificación, Estudio de demanda educativa, Objetivos, Metas (de atención y ocupacional), Localización y Tamaño del Proyecto, Infraestructura Educativa, Organización, incluyendo el Modelo Organizacional, Organigrama Estructural, Resumen de Metodología de Trabajo, Análisis Económico Financiero.</p> <p>4. Tema sustentada de nombres (No debe duplicarse con los existentes a nivel de la USE-C7).</p> <p>5. Justificación del Proyecto de organización y Reglamento Interno (según esquema).</p> <p>6. Resumen de los principios y metodología pedagógica.</p> <p>7. Inventario de los Equipos y Bienes.</p> <p style="margin-left: 20px;">. Mobiliario pedagógico y administrativo</p> <p style="margin-left: 20px;">. Equipamiento</p> <p style="margin-left: 20px;">. Biblioteca</p> <p style="margin-left: 20px;">. Otros (Botiquín, Extinguidor).</p> <p>8. Copia del Plano de Distribución del Local, a escala 1/50 firmado y sellado en original, debidamente adecuado al servicio educativo, firmado por Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado.</p> <p>9. Copia de Plano de Ubicación y Localización del local a escala 1/500 firmado y sellado en original por un Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado. (para los numerales 08 y 09 no se aceptará enmendaduras en los planos.</p>
02	03

<p>10. Certificado de Seguridad de Obra, expedido por el Ingeniero Civil o Arquitecto Colegiado, actualizado a la fecha.</p> <p>11. Copia de Contrato de Alquiler (mínimo 02 años) o escritura pública en caso de ser un local propio.</p> <p>12. Información Anual sobre Oferta Educativa, Pensiones y Becas.</p> <p>13. Disquete con toda la información de los requisitos solicitados, incluyendo los Datos del Director y Propietario.</p> <p>14. Recibo de Pago según TUPA.</p> <p>15. Cuadro de Personal Magisterial y No Magisterial, consignando los datos principales.</p> <p>16. Informe favorable de la USE sobre Infraestructura, Equipamiento, Aspectos Académicos y de Personal Docente.</p>	<p>DOCUMENTOS DEL PROPIETARIO O DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD PROMOTORA</p> <p><u>Persona Natural</u></p> <p>1. Copia Autenticada de la Libreta Electoral, DNI, o Carnet de Extranjería.</p> <p>2. Declaración simple de no tener antecedentes penales, ni policiales y de responsabilizarse por las actividades del Centro Educativo; así como conocer la legislación educativa.</p> <p><u>Persona Jurídica</u></p> <p>1. Copia Autenticada de la Libreta Electoral o DNI del Representante Legal.</p> <p>2. Copia autenticada del Testimonio de Escritura de Constitución de la Entidad Promotora.</p> <p>3. Declaración simple de no tener antecedentes penales.</p> <p><u>DOCUMENTOS DEL DIRECTOR</u></p> <p>1. Copia autenticada de la Libreta Electoral, DNI o Carnet de Extranjería.</p> <p>2. Copia autenticada del Título Profesional Universitario o Pedagógico, Registrado por la Entidad o Colegio Profesional respectivo.</p> <p>3. Documento que acredita experiencia por cinco (05) años de servicios como docente en el Nivel o Modalidad que Oferta el Centro Educativo Preferentemente.</p> <p>4. Contrato del Director (Mínimo dos años).</p> <p>5. Declaración jurada de gozar de buena salud, no tener antecedentes policiales ni penales; así como no tener incompatibilidad horaria.</p>
--	--

Nota: El expediente será organizado en el orden anteriormente indicado y se recomienda **anillado**.

04

05

Nota: El expediente será organizado en el orden anteriormente indicado y se recomienda anillado.

continúa ...

Anexo 36: Requisitos para obtener certificado de autorización municipal, guía de apertura y registro de centros educativos

... viene

<p>PARA CENTROS DE EDUCACIÓN OCUPACIONAL</p> <p>3.4.1. De Atención</p> <p>Se refiere al número de alumnos que se calcula podrán matricularse en el año que funcionará el centro educativo.</p> <p>El estudio del numeral 3.2. Demanda Educativa, favorecerá la proyección de metas de atención.</p> <p>La presentación será en un cuadro por grados de estudio y total. Luego un análisis (explicación) sobre todo la metodología empleada en la visualización de las metas.</p> <p>3.4.2. De ocupación</p> <p>Corresponde al personal que será necesario para atender la meta de atención. Director, personal docente por grados o asignatura y especialidad; personal administrativo y de servicio.</p> <p>Será presentado en un cuadro con un ligero análisis. Este Cuadro le servirá para ser empleado en la elaboración del presupuesto.</p> <p>3.5. Localización y Tamaño</p> <p>3.5.1. En cuanto a la localización, determinar con claridad la ubicación del centro educativo: distrito, urbanización, avenida / jirón, número manzana y lote. Conviene indicar algunas referencias y la clase de movilidad que circula por la zona. Esto facilitará concurrir sin dificultad en la fecha que visitará la Comisión Técnica. Por ello es necesario acompañar un croquis.</p> <p style="text-align: center;">08</p>	<p>No debe repetirse lo analizado en el numeral 3.2. Además se debe considerar la distancia del centro por aperturar y los que existan en funcionamiento.</p> <p>3.5.2. Lo relacionado al tamaño del proyecto; explicar la capacidad máxima de cada aula; así como la capacidad futura. NO es lo mismo que meta de atención.</p> <p>3.6. Infraestructura Educativa</p> <p>(Ver en Orientaciones Específicas)</p> <p>3.7. Organización</p> <p>Se resumirá lo referente a la organización prevista en cuanto a la gestión pedagógica, así como administrativa.</p> <p>Considerar el Modelo Organizacional, incluyendo el organigrama estructural. Además, resumen de la metodología del trabajo pedagógico.</p> <p>EL REGLAMENTO INTERNO. Es complemento de este Capítulo, pero constituye documento aparte. (Esquema del Manual del Director). Debe contener:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Generalidades: Introducción, Bases Legales Vigentes, Principios, Obligatoriedad y procedimiento de actualización del Reglamento. ➤ Organización y Funciones del Centro Educativo : Objetivos, funciones Generales, Estructura Orgánica, Funciones Específicas de los órganos y miembros que lo integran. ➤ Gestión Pedagógica: Organización y Desarrollo de las actividades Académicas: Currículo, Metodología, Evaluación, Supervisión, Horarios, Turnos, etc. ➤ Gestión Administrativa: <ul style="list-style-type: none"> • Régimen Interno de trabajo: derechos, deberes, estímulos, faltas y sanciones. <p style="text-align: center;">09</p>
--	---

continúa ...

Anexo 36: Requisitos para obtener certificado de autorización municipal, guía de apertura y registro de centros educativos

... viene

<ul style="list-style-type: none"> • Régimen Administrativo: Asignación y desplazamiento de personal, registros, procedimientos, seguridad, control, etc.; • Régimen Económico: Presupuesto, Ingresos y Egresos; • Recursos materiales: Adquisiciones, Almacenamiento, seguridad, distribución y Control. • Relaciones y Coordinaciones con la Comunidad, Colaboración de Padres de Familia, Municipios e Instituciones de la Comunidad, Ex alumnos y otros. <p>3.8. Análisis Económico y Financiero.</p> <p>Se cumplirá con dar cuenta sobre el financiamiento del proyecto, pues es lo básico. Régimen de pensiones, aporte de la Promotoría y el sistema de Becas que prevé.</p> <p>IV. REQUISITOS PARA LA AMPLIACIÓN DEL SERVICIO EDUCATIVO</p> <p>Ampliación de Nivel, Modalidad, Cursos y Opciones Ocupacionales en Centros Educativos Privados</p> <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Solicitud en el Formulario Único de Trámites FUT. Solicita el Propietario. 4.2. Fundamentación de la ampliación. 4.3. Formulario de Registro de Centro Educativo Privado, actualizado. 4.4. Plano de distribución del local debidamente adecuado al Servicio Educativo, Firmado por el Ingeniero o Arquitecto. 4.5. Certificado de Seguridad de Odra de Expedición por el Ingeniero. 4.6. Información actualizada sobre Oferta Educativa, Pensiones y Becas. 4.7. Informe favorable de la USE sobre Infraestructura, equipamiento, aspectos académicos y personal docente. 4.8. Recibo de Pago según TUPA. 4.9. Copia de Resolución de Apertura u otras Resoluciones del C.E.P. 4.10. Documento anillado 	<p>PARA CENTROS DE EDUCACIÓN OCUPACIONAL</p> <p>Además de los anteriores requisitos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Plan de Formación Específico por cursos en el cual se considere: Perfil Ocupacional, Plan Curricular y Equipamiento Mínimo. 2. Informe favorable de la USE sobre infraestructura, equipamiento, aspectos académico y de personal docente. <p>V. ORIENTACIONES ESPECÍFICAS DE INFRAESTRUCTURA</p> <p>5.1. Requisitos Mínimos para el NIVEL INICIAL – CUNA</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Las Cunas atienden a niños menores de 3 años. ➢ Los aparatos sanitarios deben ser de acuerdo a la antropometría del niño/niña. <p>Ambientes Integrados</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Sala de amamantar (máximo 05 niños) 2m²/niño ➢ Sala de descanso y sueño (máximo 20m niños) 2m²/niño ➢ Sala de uso múltiple (juegos) 2m²/niño ➢ Preparación de Biberones 4m² ➢ Sala de higienización (bañeros) 4m² ➢ Sala para niños de 01 a 02 años 2m²/niño. ➢ Sala para niños de 02 a 03 años 2m²/niño. <p>5.2. Requisitos Mínimos para el NIVEL DE EDUCACIÓN INICIAL – JARDÍN</p> <p>Jardín atiende a niños de 3, 4 y 5 años.</p> <table> <tr> <td>Mínimo</td> <td>: 13 niños por aula.</td> </tr> <tr> <td>Área del lote mínimo</td> <td>: 120 m²</td> </tr> <tr> <td>Aula mínima</td> <td>: 20 m²</td> </tr> <tr> <td>Patio mínimo</td> <td>: 36 m²</td> </tr> </table>	Mínimo	: 13 niños por aula.	Área del lote mínimo	: 120 m ²	Aula mínima	: 20 m ²	Patio mínimo	: 36 m ²
Mínimo	: 13 niños por aula.								
Área del lote mínimo	: 120 m ²								
Aula mínima	: 20 m ²								
Patio mínimo	: 36 m ²								

<p>Se debe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Clausurar acceso a escaleras y los ambientes de laboratorio y otros que no sean de uso de los niños. - Proteger y/o modificar aristas, filos, esquinas de gradas de escalones, jardineras, barandas, carcos y otros elementos que representen peligro para los niños (con material idóneo). - Los CEIP, Jardín deben contar con un mínimo de dos aulas. <p>Servicios Higiénicos</p> <p>02 Baby Water (niñas – niños) para 3, 4 y 5 años. 01 Baby Water más urinario de medidas 0.50m X 0.30 (para 05 años)</p> <p>Servicios Higiénicos para Docentes y Administrativos en el primer o segundo piso.</p> <ul style="list-style-type: none"> - No se aceptarán los servicios higiénicos para alumnos debajo de las escaleras. - El promedio a tener en cuenta es de 01 inodoro por cada 20 alumnos, 01 urinario de 0.50 m. X 0.30 m., por cada 08 alumnos varones y 01 lavatorio por cada 08 alumnos. <p>5.3. Requisitos Mínimos para el NIVEL DE EDUCACIÓN PRIMARIA DE MENORES:</p> <p>Las Aulas pueden estar ubicadas en el primer y segundo piso.</p> <table> <tr> <td>- Mínimo</td> <td>: 13 alumnos por aula.</td> </tr> <tr> <td>- Área mínima del lote</td> <td>: 160 m²</td> </tr> <tr> <td>- Área mínima del Aula:</td> <td>15 m²</td> </tr> <tr> <td>- Patio mínimo</td> <td>: 48 m²</td> </tr> </table>	- Mínimo	: 13 alumnos por aula.	- Área mínima del lote	: 160 m ²	- Área mínima del Aula:	15 m ²	- Patio mínimo	: 48 m ²	<p>El patio en segundo piso es considerado como área de recreación anexa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Es obligatorio contar con ambiente de biblioteca. <p>Servicios Higiénicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Niños: 01 inodoro por cada 50 alumnos, 01 lavatorio por cada 30 alumnos, 01 urinario por cada 30 alumnos de 1 m. de largo. - Niñas: 01 inodoro y 01 lavatorio por cada 30 alumnas. - Docentes y Personal Administrativo: 01 servicio higiénico y un lavatorio. <p>5.4. Requisitos Mínimos para el NIVEL DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE MENORES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mínimo : 13 alumnos por aula. - Área del lote mínimo : 200 m² - Aula mínima : 15 m² - Patio mínimo : 60 m² - Pueden utilizar un local de dos pisos. Si existiera patio en segundo piso, éste será considerado como anexo al área libre del primer piso. - Es obligatorio ambiente para Biblioteca. - El ambiente para Laboratorio es obligatorio para el 4° y 5° grado y deberá contar con el equipamiento mínimo necesario de luz, agua y desagüe. Su índice de ocupación es de 2.5 m²/alumno. <p>Servicios Higiénicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Niños: 01 inodoro por cada 60 alumnos, 01 lavatorio por cada 40 alumnos, 01 urinario por cada 40 alumnos. - Niñas: 01 inodoro por cada 40 alumnas, 01 lavatorio por cada 40 alumnas. - Docentes y Administrativos: 01 inodoro y 01 lavatorio.
- Mínimo	: 13 alumnos por aula.								
- Área mínima del lote	: 160 m ²								
- Área mínima del Aula:	15 m ²								
- Patio mínimo	: 48 m ²								

continúa ...

Anexo 36: Requisitos para obtener certificado de autorización municipal, guía de apertura y registro de centros educativos

...viene

<p>EDUCACIÓN ESPECIAL</p> <p>Las aulas deben tener los servicios higiénicos incorporados.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El índice de ocupación es de 3 m² / alumno; con un máximo de 10 a 12 alumnos / aula. - El servicio educativo debe ser en la primera planta. En la segunda planta los ambientes administrativos. - Ambientes debidamente iluminados y ventilados. - Para las Actividades psico-motoras es necesario suelo blando (césped, arena, aserrín, etc.). - En lo posible deben existir huertos – granjas y otros ambientes que faciliten la educación excepcional. <p>INICIAL + PRIMARIA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Área total del lote: 200 m² como mínimo. - Mínimo 13 alumnos por aula. - Los servicios higiénicos para cada nivel deben ser independientes. - En lo posible cada nivel debe tener su patio o área de recreación; de haber sólo un patio de recreación, éste deberá tener como mínimo 48 m². <p>PRIMARIA + SECUNDARIA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Área total del lote: 317 m² como mínimo. - Mínimo 13 alumnos por aula. - Los servicios higiénicos para cada nivel deben ser independientes. - En lo posible cada nivel debe tener su patio o área de recreación, éste deberá tener como mínimo 60 m². <p>INICIAL + PRIMARIA + SECUNDARIA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Área total del lote: 400 m² como mínimo. - Es obligatorio tener acceso independiente para el CEI. - Mínimo 13 alumnos por aula. - Los servicios higiénicos para cada nivel deben ser independientes. - El nivel inicial deberá contar con patio de recreación independiente con un área de 48 m² para niños de 3, 4 y 5 años. En el caso de tener una sola aula el área será proporcional al área requerida. 	<p>DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Una edificación escolar no será mayor de tres pisos. - Todo Centro Educativo Privado deberá contar con un extinguidor, tóxico y botiquín de primeros auxilios. - El local deberá contar con la señalización de las zonas de seguridad y evacuación en caso de desastres. - La Azotea podrá utilizarse como ampliación de patio convenientemente adecuado. - En todo el CEP se evitará el uso de material altamente inflamable. - Por razones de seguridad debe evitarse el acceso de alumnos por jirones o avenidas de alta velocidad y tráfico intenso. La evacuación de las aulas debe ser a un espacio abierto y seguro. - En el caso de acondicionar tabiquería en la separación de aulas, éstas deben ser acústicas para evitar la interferencia sonora entre ambientes. - El local adecuado para brindar servicio educativo no podrá ser utilizado para vivienda y otros usos: será de uso exclusivo para Centro Educativo. - El local adecuado no debe ser ubicado a menos de 50 metros de un grifo de venta de combustibles y anexos, locales pirotécnicos, fábricas y laboratorios. Los 50 metros se contarán referidos al surtidor, conexiones de entrada de los tanques y ventilaciones más cercanas. - El CEP, no deberá estar ubicado cerca de basurales, locales de diversión, locales que atenten contra la moral, zonas pantanosas, acequias, ni rellenos sanitarios.
--	---

<ul style="list-style-type: none"> - La circulación debe ser fluida, no debe haber obstáculos en los pasadizos. - Las puertas de las aulas deben abrir preferentemente hacia fuera o al patio. - El ancho mínimo de una escalera será de 1.20m, para una capacidad de 100 alumnos, aumentando a 0.15 m. Por cada 30 alumnos hasta un máximo de 1.80m. En caso de tener el local una escalera menos, será necesario una escalera adicional, debiendo construirse con un contrapaso de 0.16m y un paso de 0.25 a 0.30m. - El Aula más alejada a la que sirve una escalera está a una distancia de 25m, la escalera deberá contar con un descanso intermedio. - Todo local para Centro Educativo debe contar con un mínimo de 02 aulas, 01 ambiente administrativo y 03 servicios higiénicos (alumnos, plana docente y administrativos). <p>Requisitos mínimos para la MODALIDAD de CEOP</p> <p>d) El área mínima de un aula será de 15 m² con un índice de ocupación de 1.4m²/al. Y variable según la especialidad que oferta el Centro de Educación Ocupacional.</p> <p>e) Es de carácter obligatorio contar con una Biblioteca, además de los Talleres respectivos a las especialidades solicitadas.</p> <p>f) En lo que respecta a los servicios higiénicos y escaleras, las condiciones son similares a las del nivel secundario.</p> <p>g) Los índices de ocupación para las áreas, se señalan en el siguiente cuadro:</p> <table border="1"> <tr> <td>Área Industrial</td> <td>2.50 m² / alumno.</td> </tr> <tr> <td>Área Artesanal</td> <td>2.00m² / alumno.</td> </tr> <tr> <td>Área de Comercio y Servicios</td> <td>1.50 m² / alumno.</td> </tr> <tr> <td>Área Agropecuaria</td> <td>5.99 m² / alumno.</td> </tr> </table> <p>h) El área mínima de un aula - taller es de 20 m².</p>	Área Industrial	2.50 m ² / alumno.	Área Artesanal	2.00m ² / alumno.	Área de Comercio y Servicios	1.50 m ² / alumno.	Área Agropecuaria	5.99 m ² / alumno.	<p>a) El mobiliario debe ser individual y de acuerdo a la antropometría del alumno.</p> <p>b) Si el local no tuviera patio, será de forma obligatoria la presentación de un convenio suscrito con alguna institución más cercana de la zona, para la realización de las actividades físicas de recreación y deporte.</p> <p>c) El expediente incluirá un modelo de desarrollo de los cuadernos auto-educativos que se aplicarán al Nivel de Educación Primaria y Secundaria de Adultos.</p> <p>Requisitos mínimos para un PRONOEI.</p> <p>a) El área mínima de una aula será de 15m² con un índice de ocupación de 1.4 m²/alumno.</p> <p>b) Los ambientes serán acondicionados para aulas pedagógicas, según las exigencias de educación de adultos.</p> <p>c) El PRONOEI, deberá contar en forma obligatoria con biblioteca, laboratorio, impresiones y oficinas de consultas.</p> <p>d) El PRONOEI, tendrá como mínimo 02 servicios higiénicos, los que deben ser para uso exclusivo.</p> <p>e) El mobiliario debe ser individual y de acuerdo a la antropometría del alumno.</p> <p>f) El local del PRONOEI, debe tener un mínimo de 02 aulas.</p> <p>g) Si el local no tuviera patio, será de forma obligatoria la presentación de un convenio suscrito con alguna institución más cercana de la zona, para la realización de las actividades físicas de recreación y deporte.</p> <p>h) El expediente incluirá un modelo de desarrollo de los cuadernos auto-educativos que se aplicarán al Nivel de Educación Primaria y Secundaria de Adultos.</p>
Área Industrial	2.50 m ² / alumno.								
Área Artesanal	2.00m ² / alumno.								
Área de Comercio y Servicios	1.50 m ² / alumno.								
Área Agropecuaria	5.99 m ² / alumno.								

continúa ...

Anexo 36: Requisitos para obtener certificado de autorización municipal, guía de apertura y registro de centros educativos

...viene

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN. "Requisitos para obtener autorización de apertura y registro de centros privados".
En: Guía de apertura y registro de centros educativos privados. (PE) 05-01-18, 2001-2002

Anexo 37: Diagrama de Gantt

Elaboración propia

Anexo 38: Resumen de inversión en activo tangible e intangible
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

ACTIVO FIJO TANGIBLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Totales
Terreno				875.000							875.000
Construcción 1ra. Etapa				235.750							235.750
Construcción 2da. Etapa						250.000					250.000
Remodelación locales	10.000	10.000									20.000
Muebles y enseres	18.926	9.463		34.919		12.761					76.069
Equipos de cómputo	18.600	9.300		61.050	15.000	24.300		24.300		24.300	176.850
Equipos (Cañón y Retroproyector)	7.000	7.000		9.500							23.500
TOTAL	54.526	35.763	-	1.216.219	15.000	287.061	-	24.300	-	24.300	1.657.169
<u>ACTIVO INTANGIBLE</u>											0
Intangibles pre-operativos	33.750										33.750
Intangibles	12.500	5.760		17.000							35.260
TOTAL	46.250	5.760	-	17.000	-	-	-	-	-	-	69.010
											0
TOTALES:	100.776	41.523	-	1.233.219	15.000	287.061	-	24.300	-	24.300	1.726.179

Elaboración propia

Anexo 39: Inversión en activo tangible
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

Activo fijo	Año de invers.	Período de recupe. Años	Tasa	Valor en libros	Depreciación anual									Deprec. Amortiz.	Valor en libros
					Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5	Año - 6	Año - 7	Año - 8	Año - 9		
<u>Nido</u>															
Muebles y enseres (N1, N2)	0	10	10%	18.926	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	1.893	17.033	1.893
Equipos de computo (N1,N2)	0	4	25%	18.600	4.650	4.650	4.650	4.650						18.600	-
Equipos (Cañón y retroproyector)	0	5	20%	7.000	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400					7.000	-
Remodelación locales (N1,N2)	0	10	10%	10.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	9.000	1.000
Muebles y enseres (N3)	1	10	10%	9.463		946	946	946	946	946	946	946	946	7.570	1.893
Equipos de computo (N3)	1	4	25%	9.300	-	2.325	2.325	2.325	2.325					9.300	-
Equipos (Cañón y retroproyector)	1	5	20%	7.000		1.400	1.400	1.400	1.400	1.400				7.000	-
Remodelación locales (N3)	1	10	10%	10.000		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	8.000	2.000
Equipos (Cañón y retroproyector)	3	5	20%	7.000	-	-		1.400	1.400	1.400	1.400	1.400		7.000	-
Otros	3	5	20%	2.500	-	-		500	500	500	500	500		2.500	-
Equipos de computo	3	4	25%	9.300	-			2.325	2.325	2.325	2.325			9.300	-
Equipos de computo	5	4	25%	9.300	-					2.325	2.325	2.325	2.325	9.300	-
Equipos de computo	7	4	25%	9.300	-							2.325	2.325	4.650	4.650
Equipos de computo	9	4	25%	9.300	-									-	9.300
<u>Colegio</u>															
Terreno Colegio 3500*260	3	0		875.000										-	875.000
Edificación I Colegio \$250 x 943m2	3	33	3%	235.750				7.144	7.144	7.144	7.144	7.144	7.144	42.864	192.886
Equipos de computo	3	4	25%	51.750				12.938	12.938	12.938	12.938			51.750	-
Muebles y enseres, TV,VHS, Equipos	3	10	10%	34.919				3.492	3.492	3.492	3.492	3.492	3.492	20.951	13.968
Concentrador/línea dedicada	4	4	25%	15.000					3.750	3.750	3.750	3.750		15.000	-
Edificación II Colegio \$250 x 684m2	5	33	3%	250.000						7.576	7.576	7.576	7.576	30.303	219.697
Muebles y enseres, TV,VHS, Equipos	5	10	10%	12.761						1.276	1.276	1.276	1.276	5.105	7.657
Equipos de computo	5	4	25%	15.000						3.750	3.750	3.750	3.750	15.000	-
Equipos de computo	7	4	25%	15.000								3.750	3.750	7.500	7.500
Equipos de computo	9	4	25%	15.000										-	15.000
Total				1.657.169	8.943	14.614	14.614	42.412	41.512	52.714	51.314	42.127	36.477	304.726	1.352.443

Los gastos anuales se distribuyen en :	80%	Academ.	7.154	11.691	11.691	33.930	33.210	42.171	41.051	33.701	29.181	243.781
	20%	Administ.	1.789	2.923	2.923	8.482	8.302	10.543	10.263	8.425	7.295	60.945

Elaboración propia

Anexo 40: Inversión en activo intangible
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

<u>Intangibles-pre-operativos</u>	<u>Año - 0</u>
Gastos Notariales	500
Gastos legales	250
Licencia de funcionamiento	250
Estudio de mercado	2.500
Campaña de marketing	30.000
Otros	250
	<u>33.750</u>

Intangibles	Año de inversión	Período Recupero Años	Tasa	Valor en libros	Amortización anual									Amortiz.	Valor en libros
					Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5	Año - 6	Año - 7	Año - 8	Año - 9		
Nidos															
Software office y educativo	0	4	25%	4.000	1.000	1.000	1.000	1.000						4.000	-
Licencias de software	0	4	25%	7.500	1.875	1.875	1.875	1.875						7.500	-
Otros	0	4	25%	1.000	250	250	250	250						1.000	-
Software office y educativo	1	4	25%	2.000		500	500	500	500					2.000	-
Licencias de software	1	4	25%	3.760		940	940	940	940					3.760	-
Software office y educativo	3	4	25%	12.000				3.000	3.000	3.000	3.000			12.000	-
Licencias de software	3	4	25%	5.000				1.250	1.250	1.250	1.250			5.000	-
Gastos pre-operativos	0	1	100%	33.750	33.750									33.750	-
Totales				69.010	36.875	4.565	4.565	8.815	5.690	4.250	4.250	-	-	69.010	-

Los gastos anuales se distribuyen	80%	Academicos	29.500	3.652	3.652	7.052	4.552	3.400	3.400	-	-	55.208
	20%	Administrativos	7.375	913	913	1.763	1.138	850	850	-	-	13.802

Elaboración propia

Elaboración propia

Anexo 41: Planilla año 1

(En US\$)

Cargo - Ocupación	No. Prof	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Total gasto	Descuentos trabajador		Total descuentos	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
			9%	0%			12%			
Académicos										
Prof. Princip. Nido 1	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Prof. Princip. Nido 2	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
	8		250	Total académicos mensua		3.033				

Gasto de planilla académica por un año

más 2 gratificaciones más C.T.S. 45.246

Cargo - Ocupación	Persona	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Total gasto	Descuentos trabajador		Total descuentos	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
			9%	0%			12%			
Director General	1	1.449	130	-	130	1.580	174	175	349	1.100
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Contador-Administrativo	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
	8		488	Tot. administrativos mes		5.908				

Gasto de planilla administrativa por un año

más 2 gratificaciones más C.T.S. 88.297

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Gasto total 1er año 133.542

Elaboración propia

Anexo 42: Planilla año 2

(En US\$)

Cargo - Ocupación	No. Prof.	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Total gasto	Descuentos trabajador		Total descuentos	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
			9%	0%			12%			
Académicos										
Nido Satélite 1	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 2	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 3	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
	12		376		Total académicos mensual		3.033			

Gasto de planilla academica por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S.

45.120

Cargo - Ocupación	Personal.	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Total gasto	Descuentos trabajador		Total descuentos	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
			9%	0%			12%			
Administrativos										
Director General	1	1.449	130	-	130	1.580	174	175	349	1.100
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Contador-Administrativo	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
	10		566		Total administrativos mensual		6.856			

Gasto de planilla administrativa por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S.

102.436

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Elaboración propia

Gasto total 2do año 147.556

Anexo 43: Planilla año 3

(En US\$)

Cargo - Ocupación	No. Pro	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Total gasto	Descuentos trabajador		Total descuentos	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
			9%	0%			12%			
Académicos										
Nido Satélite 1	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 2	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 3	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
	18		563	Total académicos mensuales		4.550				

Gasto de planilla academica por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S.

67.680

Cargo - Ocupación	Persona	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Total gasto	Descuentos trabajador		Total descuentos	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
			9%	0%			12%			
Administrativos										
Director General	1	1.000	90	-	90	1.090	120	96	216	784
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Contador-Administrativo	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
	10		403	Total administrativos mensuales		4.881				

Gasto de planilla administrativa por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S.

72.817

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Gasto total 3er año 140.497

Elaboración propia

Anexo 44: Planilla año 4

(En US\$)

Cargo - Ocupación	No. Prof	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Total gasto	Descuentos trabajador		Total descuento	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
			9%	0%			12%			
Académicos										
Nido Satélite 1	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 2	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 3	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Colegio	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Primaria	11	522	47	-	47	569	63	-	63	459
	33		1.205		Total académicos mensual	14.597				

768 asto de planilla academica por un año

más 2 gratificaciones más C.T.S. 217.743

Honorarios	No. Prof	Horas/Sem	Horas/Anua	Cto.x Hora						
Prof.de Inglés	4	88	4.576	10		45.760				45.760
Prof. Computación	1	22	1.144	10		11.440				11.440
Prof. Arte y Creatividad	1	22	1.144	8		9.152				9.152
Educación Física	1	22	1.144	8		9.152				9.152
	7		Total administrativos mensual			75.504				

Honorarios por 12 meses

75.504

Cargo - Ocupación	Persona	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Total gasto	Descuentos trabajador		Total descuento	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
			9%	0%			12%			
Administrativos										
Director General	1	5.217	470	-	470	5.687	626	834	1.461	3.757
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Académico	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Administrativo	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga Primaria	1	580	52	-	52	632	70	23	92	487
Tesorería-Contabilidad	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Auxiliar de Cont.	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
Sistemas	1	870	78	-	78	948	104	74	178	692
Jefe Administ. RR.HH y s	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Asistente Administrativo	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
	21		2.014		Total administrativos men	24.391				

Gasto de planilla administrativa por un año

más 2 gratificaciones más C.T.S. 364.656

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Gasto total 4to año 657.903

Elaboración propia

Anexo 45: Planilla año 5

(En US\$)

Cargo - Ocupación	Nº Prof.	Básico	Aportes patronales		Tot.aportes	Tot.gasto	Descuentos trabajador		Tot.dstos.	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ.		
			9%	0%			12%			
Académicos										
Nido Satélite 1	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 2	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 3	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Colegio	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Primaria	14	522	47	-	47	569	63	-	63	459
	36		1.346		Total académicos mensua		16.303			

Gasto de planilla academica por un año

más 2 gratificaciones más C.T.S. **243.193**

Honorarios	No. Pro	Horas/Sem	Horas/Anua	Cto.x Hora						
Prof.de Inglés	5	112	5.824	10		58.240				58.240
Prof. Computación	1	28	1.456	10		14.560				14.560
Prof. Arte y Creatividad	1	28	1.456	8		11.648				11.648
Educación Física	1	28	1.456	8		11.648				11.648
	8	Total administrativos mensual				96.096				

Honorarios por 12 meses

96.096

Cargo - Ocupación	Personas	Básico	Aportes patronales		Tot.aportes	Tot.gasto	Descuentos trabajador		Tot.dstos.	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ.		
			9%	0%			12%			
Administrativos										
Director General	1	5.217	470	-	470	5.687	626	834	1.461	3.757
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Académico	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Administrativo	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Primaria	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga Primaria	1	580	52	-	52	632	70	23	92	487
Tesorería-Contabilidad	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Auxiliar de Cont.	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
Sistemas	1	870	78	-	78	948	104	74	178	692
Jefe Administ. RR.HH y ser	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Asistente Administrativo	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
	22		2.053		Total administrativos men		24.865			

Gasto de planilla administrativa por un año

más 2 gratificaciones más C.T.S. **371.906**

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Gasto total 5to año **711.195**

Elaboración propia

Anexo 46: Planilla año 6

(En US\$)

Cargo - Ocupación	Nº Prof.	Básico	Aportes patronales		Tot. aportes	Tot.gasto	Descuentos trabajador		Tot dstos	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ		
Académicos										
Nido Satélite 1	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 2	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 3	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Colegio	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Primaria	17	522	47	-	47	569	63	-	63	459
	39		1.487		Total académicos mensua	18.009				

Gasto de planilla academica por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S. **268.643**

Honorarios	No. Prof	Horas/Sem	Horas/Anua	Cto.x Hora						
Prof.de Inglés	6	136	7.072	10		70.720				70.720
Prof. Computación	1	34	1.768	10		17.680				17.680
Prof. Arte y Creatividad	1	34	1.768	8		14.144				14.144
Educación Física	1	34	1.768	8		14.144				14.144
	9				Total administrativos mensual	116.688				

Honorarios por 12 meses **116.688**

Cargo - Ocupación	Persona	Básico	Aportes patronales		Tot. aportes	Tot.gasto	Descuentos trabajador		Tot dstos	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categoría		
Administrativos										
Director General	1	5.217	470	-	470	5.687	626	834	1.461	3.757
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Académico	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Administrativo	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Primaria	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga Primaria	1	580	52	-	52	632	70	23	92	487
Tesorería-Contabilidad	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Auxiliar de Cont.	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
Sistemas	1	870	78	-	78	948	104	74	178	692
Jefe Administ. RR.HH y serv. G	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Asistente Administrativo	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
	22		2.053		Total administrativos men	24.865				

Gasto de planilla administrativa por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S. **371.906**

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Gasto total 6to año **757.237**

Elaboración propia

Anexo 47: Planilla año 7

(En US\$)

Cargo - Ocupación	Nº Prof.	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Tot. gasto	Descuentos trabajador		Tot. Dstos.	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ.		
Académicos			9%	0%			12%			
Nido Satélite 1	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 2	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido satélite 3	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Colegio	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Primaria	18	522	47	-	47	569	63	-	63	459
	40		1.534		Total académicos mensual	18.577				

Gasto de planilla academica por un año

más 2 gratificaciones más C.T.S.

277.127

Honorarios	No. Pro	Horas/Sem	Horas/Anua	Cto.x Hora						
Prof.de Inglés	6	136	7.072	10		70.720				70.720
Prof. Computación	2	34	1.768	10		17.680				17.680
Prof. Arte y Creatividad	2	34	1.768	8		14.144				14.144
Educación Física	2	34	1.768	8		14.144				14.144
	12				Total administrativos mensual	116.688				

Honorarios por 12 meses

116.688

Cargo - Ocupación	Persona	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Tot. gasto	Descuentos trabajador		Tot. Dstos.	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ.		
Administrativos			9%	0%			12%			
Director General	1	5.217	470	-	470	5.687	626	834	1.461	3.757
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Académico	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Administrativo	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Primaria	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga Primaria	1	580	52	-	52	632	70	23	92	487
Tesorería-Contabilidad	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Auxiliar de Cont.	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
Sistemas	1	870	78	-	78	948	104	74	178	692
Jefe Administ. RR.HH y serv	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Asistente Administrativo	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
	22		2.053		Total administrativos mensua	24.865				

Gasto de planilla administrativa por un año

más 2 gratificaciones más C.T.S.

371.887

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Gasto total 7mo.año

765.701

Elaboración propia

Anexo 48: Planilla año 8

(En US\$)

Cargo - Ocupación	Nº Prof.	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Tot. gasto	Descuentos trabajador		Total dscto	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ.		
			9%	0%			12%			
Académicos										
Nido Satélite 1	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 2	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 3	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Colegio	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Primaria	18	522	47	-	47	569	63	-	63	459
	40		1.534		Total académicos mensual	18.577				

Gasto de planilla academica por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S.

277.127

Honorarios	No. Pro	Horas/Sem	Horas/Anua	Cto.x Hora						
Prof.de Inglés	6	136	7.072	10		70.720				70.720
Prof. Computación	2	34	1.768	10		17.680				17.680
Prof. Arte y Creatividad	2	34	1.768	8		14.144				14.144
Educación Física	2	34	1.768	8		14.144				14.144
	12				Total administrativos mensual	116.688				

Honorarios por 12 meses

116.688

Cargo - Ocupación	Persona	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Tot. gasto	Descuentos trabajador		Total dscto	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ.		
			9%	0%			12%			
Administrativos										
Director General	1	5.217	470	-	470	5.687	626	834	1.461	3.757
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Academico	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Administrativo	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Primaria	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga Primaria	1	580	52	-	52	632	70	23	92	487
Tesorería-Contabilidad	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Auxiliar de Cont.	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
Sistemas	1	870	78	-	78	948	104	74	178	692
Jefe Administ. RR.HH y serv	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Asistente Administrativo	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
	22		2.053		Total administrativos mensua	24.865				

Gasto de planilla administrativa por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S.

371.887

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Gasto total 8vo.año

765.701

Elaboración propia

Anexo 49: Planilla año 9

(En US\$)

Cargo - Ocupación	Nº Prof.	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Tot. gasto	Descuentos trabajador		Total dscto	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ.		
Académicos										
Nido Satélite 1	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 2	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Satélite 3	6	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Nido Colegio	4	348	31	-	31	379	42	-	42	306
Primaria	18	522	47	-	47	569	63	-	63	459
	40		1.534		Tot. académicos mensual		18.577			

Gasto de planilla academica por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S.

277.127

Honorarios	No. Pro	Horas/Sem	Horas/Anua	Cto.x Hora						
Prof.de Inglés	6	136	7.072	10		70.720				70.720
Prof. Computación	2	34	1.768	10		17.680				17.680
Prof. Arte y Creatividad	2	34	1.768	8		14.144				14.144
Educación Física	2	34	1.768	8		14.144				14.144
	12	Total administrativos mensual				116.688				

Honorarios por 12 meses

116.688

Cargo - Ocupación	Persona	Básico	Aportes patronales		Total aportes	Tot. gasto	Descuentos trabajador		Total dscto	Pago neto
			Prest.Salud	I.E.S.			A.F.P.	5ta categ.		
Administrativos										
Director general	1	5.217	470	-	470	5.687	626	834	1.461	3.757
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Academico	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Sub-Director Administrativo	1	4.058	365	-	365	4.423	487	632	1.118	2.939
Secretaria	1	203	18	-	18	221	24	-	24	179
Coordinadora de Nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Coordinadora de Primaria	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Admisión/Marketing	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Psicóloga nido 1	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 2	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 3	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga nido 4	1	435	39	-	39	474	52	-	52	383
Psicóloga Primaria	1	580	52	-	52	632	70	23	92	487
Tesorería-Contabilidad	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Auxiliar de Cont.	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
Sistemas	1	870	78	-	78	948	104	74	178	692
Jefe Administ. RR.HH y serv	1	1.014	91	-	91	1.106	122	99	221	794
Asistente Administrativo	1	232	21	-	21	253	28	-	28	204
	22		2.053		Total administrativos mensua		24.865			

Gasto de planilla administrativa por un año
más 2 gratificaciones más C.T.S.

371886,6

UIT =	3100
1 US\$ =	3,45

Gasto total 9no.año

765.701

Elaboración propia

**Anexo 50: Pago a los auxiliares – Proyección
durante el horizonte de evaluación**

Número de profesores auxiliares

Cargo - Ocupación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Nidos Satélites	8	12	18	18	18	18	18	18	18
Colegio									
Nido				4	4	4	4	4	4
				-	-	-	-	-	-
Total	8	12	18	22	22	22	22	22	22

En US\$ dólares americanos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Nidos Satélites	11.594	17.391	26.087	26.087	26.087	26.087	26.087	26.087	26.087
Colegio									
Nido				5.797	5.797	5.797	5.797	5.797	5.797
Total	11.594	17.391	26.087	31.884	31.884	31.884	31.884	31.884	31.884

Costo mes US\$ 145

UIT = 3100

Elaboración propia

**Anexo 51: Planilla de practicantes – Proyección
durante el horizonte de evaluación**

En número de practicantes

Cargo - Ocupación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Nidos Satélites	3	6	6	6	6	6	6	6	6
Colegio									
Nido				2	2	2	2	2	2
Total	3	6	6	8	8	8	8	8	8

En US\$ dólares americanos

Cargo - Ocupación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Nidos Satélites	2.609	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217	5.217
Colegio									
Nido				1.739	1.739	1.739	1.739	1.739	1.739
Total	2.609	5.217	5.217	6.957	6.957	6.957	6.957	6.957	6.957

Costo mes US\$	87
1 US\$ =	3,45

Elaboración propia

Elaboración propia

Anexo 52: Gastos de energía eléctrica – Proyección
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5	Año - 6	Año - 7	Año - 8	Año - 9
Consumo	5.039	7.558	7.558	15.117	15.117	16.197	16.197	16.197	16.197
18% I.G.V.	907	1.361	1.361	2.721	2.721	2.915	2.915	2.915	2.915
Total	5.946	8.919	8.919	17.838	17.838	19.112	19.112	19.112	19.112

Distribución de gasto anual

Académicos	80%	4.757	7.135	7.135	14.270	14.270	15.290	15.290	15.290
Administrat.	20%	1.189	1.784	1.784	3.568	3.568	3.822	3.822	3.822

Elaboración propia

Anexo 53: Servicio de agua – Proyección
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5	Año - 6	Año - 7	Año - 8	Año - 9
Consumo agua	1.440	2.160	2.160	6.480	6.480	7.128	7.128	7.128	7.128
18% I.G.V.	259	389	389	1.166	1.166	1.283	1.283	1.283	1.283
Total	1.699	2.549	2.549	7.646	7.646	8.411	8.411	8.411	8.411

Distribución de gasto anual

Académicos	80%	1.359	2.039	2.039	6.117	6.117	6.729	6.729	6.729	6.729
Administrat.	20%	340	510	510	1.529	1.529	1.682	1.682	1.682	1.682

Elaboración propia

Anexo 54: Servicio de teléfono – Proyección
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año -5	Año -6	Año -7	Año -8	Año -9
Consumo	2.400	3.600	3.600	14.400	20.160	22.176	23.285	23.285	23.285
18% I,G,V,	432	648	648	2.592	3.629	3.992	4.191	4.191	4.191
Total	2.832	4.248	4.248	16.992	23.789	26.168	27.476	27.476	27.476

Los gastos anuales se distribuyen

Academ.	80%	2.266	3.398	3.398	13.594	19.031	20.934	21.981	21.981	21.981
Administ.	20%	566	850	850	3.398	4.758	5.234	5.495	5.495	5.495

Elaboración propia

**Anexo 55: Proyección de otros gastos
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)**

	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5	Año - 6	Año - 7	Año - 8	Año - 9
Certificados, diplomas, carnet	707	1.060	2.074	4.532	5.492	6.260	6.721	6.836	6.836
Copias anillados transparencias	1.500	2.250	2.250	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500
Suscripciones	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Adquisición de articulos diversos	300	450	450	900	900	900	900	900	900
Atención al personal	600	900	900	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
	3.157	4.710	5.724	11.782	12.742	13.510	13.971	14.086	14.086

Los gastos anuales se distribuyen

Académicos	80%	2.526	3.768	4.579	9.426	10.194	10.808	11.177	11.269	11.269
Administrativ	20%	631	942	1.145	2.356	2.548	2.702	2.794	2.817	2.817

Elaboración propia

**Anexo 56: Proyección de seguros
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)**

	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5	Año - 6	Año - 7	Año - 8	Año - 9
Gasto total x año	2.760	4.140	8.100	17.700	21.450	24.450	26.250	26.700	26.700

Costo anual del seguro = US\$30.00

Los gastos anuales se distribuyen en 100% Académicos

Elaboración propia

**Anexo 57: Proyección de servicios
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)**

	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5	Año - 6	Año - 7	Año - 8	Año - 9
Servicios de movilidad	1.391	2.087	2.087	4.174	4.174	4.174	4.174	4.174	4.174
Servicio de correos y mensajería	1.391	2.087	2.087	4.174	4.174	4.174	4.174	4.174	4.174
Servicios de cable	840	1.260	1.260	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100
Servicios de internet	600	900	900	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Serv. mantenimiento de local/muebl/	2.400	3.600	3.600	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Serv. mantenimiento de equipos	3.600	5.400	5.400	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
Compra de Material Adm. Y Docente	2.500	3.750	3.750	11.250	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500
Servicios de vigilancia	6.261	9.391	9.391	15.652	15.652	15.652	15.652	15.652	15.652
Servicios de limpieza	3.130	4.696	4.696	9.391	9.391	9.391	9.391	9.391	9.391
Totales	22.114	33.171	33.171	63.241	56.491	56.491	56.491	56.491	56.491

Los gastos anuales se distribuyen

Académicos	80%	17.691	26.537	26.537	50.593	45.193	45.193	45.193	45.193	45.193
Administrativo	20%	4.423	6.634	6.634	12.648	11.298	11.298	11.298	11.298	11.298

Elaboración propia

**Anexo 58: Proyección de otros ingresos regulares
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Matrícula regular inicial	13.800	20.700	40.500	52.500	52.500	52.500	52.500	52.500	52.500
Matrícula regular primaria	-	-	-	60.000	91.250	116.250	131.250	135.000	135.000
Cuota por gastos diversos*	9.200	13.800	27.000	59.000	71.500	81.500	87.500	89.000	89.000
Cuota de Ingreso **	-	-	-	300.000	180.000	135.000	135.000	135.000	135.000
Ingresos por moras ***	1.656	2.484	4.860	13.500	17.250	20.250	22.050	22.500	22.500
Fotocopias	460	690	1.350	2.950	3.575	4.075	4.375	4.450	4.450
Arrendamiento-Kiosco	-	-	-	-	-	3.600	3.600	3.600	3.600
Total	25.116	37.674	73.710	487.950	416.075	413.175	436.275	442.050	442.050

Ingresos por moras **	10%	pensiones							
Matrícula regular inicial	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Matrícula regular primaria	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Cuota ingreso x año	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Cuota por gastos diversos*	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Crecimiento de las fotocopias se presume igual al crecimiento del alumnado
Crecimiento de la matrícula de ingreso se presume igual al crecimiento de pensiones
* Incluye seguro médico escolar , seguro estudiantil, papelería, y otros menores
** Los alumnos nuevos de 4to.,5to. y 6to. Grado, están exonerados de la cuota de ingreso
*** Tasa efectiva anual de

Elaboración propia

Anexo 59: Proyección de ingresos de verano
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
NIDO 1	1.725	1.725	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375
NIDO 2	1.725	1.725	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375
NIDO 3	-	1.725	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375	3.375
TOTAL NIDOS	3.450	5.175	10.125	10.125	10.125	10.125	10.125	10.125	10.125
COLEGIO									
- NIDO	-	-	-	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
- PRIMARIA	-	-	-	12.000	18.250	23.250	26.250	27.000	27.000
TOTAL COLEG.	-	-	-	16.000	22.250	27.250	30.250	31.000	31.000
TOTAL S&P	3.450	5.175	10.125	26.125	32.375	37.375	40.375	41.125	41.125

Elaboración propia

Anexo 60: Proyección de pensiones mensuales de alumnos
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

Tipo de Pensión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Año regular nivel inicial	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Año regular nivel primaria	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Talleres verano nivel inicial	75	100	100	100	100	100	100	100	100
Talleres verano nivel primaria	100	150	150	150	150	150	150	150	150

Crecimiento anual de Pensiones	0%
El año esta compuesto por	10 Pensiones
El verano esta compuesto por	1 Pensiones

Se estima cuentas incobrables anual 5% de los ingresos totales
Se estima becas anual de 3% de los ingresos totales

Elaboración propia

**Anexo 61: Resumen de ingresos para las unidades estratégicas
de negocio del proyecto – Ciclo regular
(En US\$)**

CENTROS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
<u>NIDOS SATELITES</u>									
NIDO 1	69.000	69.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000
NIDO 2	69.000	69.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000
NIDO 3	-	69.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000
TOTAL NIDOS	138.000	207.000	405.000	405.000	405.000	405.000	405.000	405.000	405.000
<u>COLEGIO</u>									
- NIDO	-	-	-	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
- PRIMARIA	-	-	-	600.000	912.500	1.162.500	1.312.500	1.350.000	1.350.000
TOTAL COLEG.	-	-	-	720.000	1.032.500	1.282.500	1.432.500	1.470.000	1.470.000
TOTAL S&P	138.000	207.000	405.000	1.125.000	1.437.500	1.687.500	1.837.500	1.875.000	1.875.000

Elaboración propia

Anexo 62: Evaluación económica – Flujo de caja: Proyección
a partir del estado de ganancias y pérdidas del 1/1 al 31/12
durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Utilidad operativa		(149.230)	(141.619)	71.637	430.379	703.480	896.422	1.047.800	1.101.176	1.106.826
Impuesto a la renta 0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad operativa neta	-	(149.230)	(141.619)	71.637	430.379	703.480	896.422	1.047.800	1.101.176	1.106.826
Depreciacion		8.943	14.614	14.614	42.412	41.512	52.714	51.314	42.127	36.477
Amortizacion		36.875	4.565	4.565	8.815	5.690	4.250	4.250	-	-
Flujo de caja bruto	-	(103.412)	(122.440)	90.816	481.606	750.682	953.386	1.103.365	1.143.302	1.143.302
Variacion en capital de trabajo	(7.567)	(1.995)	(10.570)	(26.413)	(14.786)	(30.845)	(15.761)	(30.890)	(15.761)	154.588
Inversión de capital	(100.776)	(41.523)	-	(1.233.219)	(15.000)	(287.061)	-	(24.300)	-	(24.300)
Valor de recupero del Act. Fijo										1.352.443
Flujo de caja libre/ Inicial	(108.343)	(146.930)	(133.010)	(1.168.815)	451.820	432.776	937.625	1.048.174	1.127.541	2.626.033
Prestamos	-	160.000	270.000	1.450.000						
Amortización de deuda	-	-	(104.106)	(231.573)	(282.252)	(206.724)	(227.396)	(250.136)	(275.149)	(302.664)
Pago de Intereses	-	(7.716)	(24.763)	(21.844)	(148.425)	(126.207)	(105.535)	(82.795)	(57.781)	(30.266)
Flujo de caja financiero	-	152.284	141.131	1.196.583	(430.677)	(332.931)	(332.931)	(332.931)	(332.931)	(332.931)
Flujo de caja disponible	(108.343)	5.353	8.121	27.767	21.143	99.845	604.695	715.243	794.611	2.293.103

Elaboración propia

Anexo 63: Evaluación económica – Proyección del flujo de fondos
del 1/1 al 31/12 durante el horizonte de evaluación
(En US\$)

	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
A. Flujo de Beneficios										
Ing. Operativos		166.566	249.849	488.835	1.639.075	1.885.950	2.138.050	2.314.150	2.358.175	2.358.175
Valor de recupero del Act. Fijo										1.352.443
Rec. Del Capital de Trabajo										154.588
Total Beneficios		166.566	249.849	488.835	1.639.075	1.885.950	2.138.050	2.314.150	2.358.175	3.865.206
B. Flujo de Costos										
Inversion en Act. Fijo	(100.776)	(41.523)	-	(1.233.219)	(15.000)	(287.061)	-	(24.300)	-	(24.300)
Inversion en Capital de Trabajo*	(7.567)	(1.995)	(10.570)	(26.413)	(14.786)	(30.845)	(15.761)	(30.890)	(15.761)	
Gastos Academicos		(116.204)	(166.641)	(209.838)	(537.359)	(595.363)	(656.117)	(673.099)	(674.962)	(674.962)
Gastos Administrativos		(153.775)	(205.648)	(188.180)	(620.110)	(539.904)	(528.546)	(537.686)	(539.911)	(539.911)
Total Costos	(108.343)	(313.496)	(382.859)	(1.657.650)	(1.187.255)	(1.453.174)	(1.200.425)	(1.265.976)	(1.230.634)	(1.239.173)
Flujo Economico	(108.343)	(146.930)	(133.010)	(1.168.815)	451.820	432.776	937.625	1.048.174	1.127.541	2.626.033
C. Ingresos por Financiamiento										
Préstamos	-	160.000	270.000	1.450.000						
Escudo Fiscal										
Total Ingresos por Financiamiento	-	160.000	270.000	1.450.000	-	-	-	-	-	-
D. Egresos por Financiamiento										
Servicio de la deuda (Amort.+ Intereses)		(7.716)	(128.869)	(253.417)	(430.677)	(332.931)	(332.931)	(332.931)	(332.931)	(332.931)
Total Egresos por Financiamiento		(7.716)	(128.869)	(253.417)	(430.677)	(332.931)	(332.931)	(332.931)	(332.931)	(332.931)
Flujo Financiero	-	152.284	141.131	1.196.583	(430.677)	(332.931)	(332.931)	(332.931)	(332.931)	(332.931)
Flujo del Accionista	(108.343)	5.353	8.121	27.767	21.143	99.845	604.695	715.243	794.611	2.293.103

*Nota: el Capital de Trabajo Inicial esta dado por la compra de materiales de uso Administrativo y Docente para el inicio de las operaciones.

Elaboración propia

**Anexo 64: Evaluación económica – Proyección del
estado de ganancias y pérdidas del 1/1 al 31/12
durante el horizonte de evaluación
(En us\$)**

Período	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Total Ingresos	166.566	249.849	488.835	1.639.075	1.885.950	2.138.050	2.314.150	2.358.175	2.358.175
Cuota mensual Inicial	138.000	207.000	405.000	525.000	525.000	525.000	525.000	525.000	525.000
Cuota mensual Primaria	-	-	-	600.000	912.500	1.162.500	1.312.500	1.350.000	1.350.000
Verano-Inicial	3.450	5.175	10.125	14.125	14.125	14.125	14.125	14.125	14.125
Verano-Primaria	-	-	-	12.000	18.250	23.250	26.250	27.000	27.000
Otros Ingresos	25.116	37.674	73.710	487.950	416.075	413.175	436.275	442.050	442.050
Gastos Academicos	(152.858)	(181.984)	(225.181)	(578.341)	(633.125)	(701.689)	(717.550)	(708.663)	(704.143)
Planilla	(45.246)	(45.120)	(67.680)	(293.247)	(339.289)	(385.331)	(393.815)	(393.815)	(393.815)
Alquiler local-nidos	(20.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)	(44.400)
Practicantes	(2.609)	(5.217)	(5.217)	(6.957)	(6.957)	(6.957)	(6.957)	(6.957)	(6.957)
Auxiliares	(11.594)	(17.391)	(26.087)	(31.884)	(31.884)	(31.884)	(31.884)	(31.884)	(31.884)
Energia electrica	(4.757)	(7.135)	(7.135)	(14.270)	(14.270)	(15.290)	(15.290)	(15.290)	(15.290)
Agua	(1.359)	(2.039)	(2.039)	(6.117)	(6.117)	(6.729)	(6.729)	(6.729)	(6.729)
Teléfono	(2.266)	(3.398)	(3.398)	(13.594)	(19.031)	(20.934)	(21.981)	(21.981)	(21.981)
Seguros	(2.760)	(4.140)	(8.100)	(17.700)	(21.450)	(24.450)	(26.250)	(26.700)	(26.700)
Servicios	(17.691)	(26.537)	(26.537)	(50.593)	(45.193)	(45.193)	(45.193)	(45.193)	(45.193)
Otros gastos	(2.525)	(3.768)	(4.579)	(9.426)	(10.194)	(10.808)	(11.177)	(11.269)	(11.269)
Amortizacion	(29.500)	(3.652)	(3.652)	(7.052)	(4.552)	(3.400)	(3.400)	-	-
Depreciacion	(7.154)	(11.691)	(11.691)	(33.930)	(33.210)	(42.171)	(41.051)	(33.701)	(29.181)
Becas	(4.997)	(7.495)	(14.665)	(49.172)	(56.579)	(64.142)	(69.425)	(70.745)	(70.745)
Gastos Administrativos	(162.938)	(209.484)	(192.016)	(630.355)	(549.345)	(539.939)	(548.799)	(548.336)	(547.206)
Planilla	(88.297)	(102.436)	(72.817)	(364.656)	(371.906)	(371.906)	(371.887)	(371.887)	(371.887)
Energia electrica	(1.189)	(1.784)	(1.784)	(3.568)	(3.568)	(3.822)	(3.822)	(3.822)	(3.822)
Agua	(340)	(510)	(510)	(1.529)	(1.529)	(1.682)	(1.682)	(1.682)	(1.682)
Teléfono	(566)	(850)	(850)	(3.398)	(4.758)	(5.234)	(5.495)	(5.495)	(5.495)
Servicios	(4.423)	(6.634)	(6.634)	(12.648)	(11.298)	(11.298)	(11.298)	(11.298)	(11.298)
Otros gastos	(631)	(942)	(1.145)	(2.356)	(2.548)	(2.702)	(2.794)	(2.817)	(2.817)
Amortizacion	(7.375)	(913)	(913)	(1.763)	(1.138)	(850)	(850)	-	-
Depreciacion	(1.789)	(2.923)	(2.923)	(8.482)	(8.302)	(10.543)	(10.263)	(8.425)	(7.295)
Provis.ctas. incobrables	(8.328)	(12.492)	(24.442)	(81.954)	(94.298)	(106.903)	(115.708)	(117.909)	(117.909)
Gastos de Ventas	(50.000)	(80.000)	(80.000)	(150.000)	(50.000)	(25.000)	(25.000)	(25.000)	(25.000)
Utilidad operativa	(149.230)	(141.619)	71.637	430.379	703.480	896.422	1.047.800	1.101.176	1.106.826
Ingr/Gastos finan.	(7.716)	(24.763)	(21.844)	(148.425)	(126.207)	(105.535)	(82.795)	(57.781)	(30.266)
Interés ptmo. Bancario	(7.716)	(24.763)	(21.844)	(148.425)	(126.207)	(105.535)	(82.795)	(57.781)	(30.266)
Utilidad /Pérdida neta	(156.946)	(166.382)	49.793	281.954	577.273	790.888	965.006	1.043.394	1.076.559

Elaboración propia

**Anexo 65: Evaluación económica – Cálculo del
capital de trabajo por el método de desfase
(En us\$)**

Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Cto. Variable Anual										
Planilla Variable		(45.246)	(45.120)	(67.680)	(293.247)	(339.289)	(385.331)	(393.815)	(393.815)	(393.815)
Practicantes		(2.609)	(5.217)	(5.217)	(6.957)	(6.957)	(6.957)	(6.957)	(6.957)	(6.957)
Auxiliares		(11.594)	(17.391)	(26.087)	(31.884)	(31.884)	(31.884)	(31.884)	(31.884)	(31.884)
Energia electrica		(4.757)	(7.135)	(7.135)	(14.270)	(14.270)	(15.290)	(15.290)	(15.290)	(15.290)
Agua		(1.359)	(2.039)	(2.039)	(6.117)	(6.117)	(6.729)	(6.729)	(6.729)	(6.729)
Telefono		(2.266)	(3.398)	(3.398)	(13.594)	(19.031)	(20.934)	(21.981)	(21.981)	(21.981)
Seguro medico - estudiantil		(2.760)	(4.140)	(8.100)	(17.700)	(21.450)	(24.450)	(26.250)	(26.700)	(26.700)
Servicios		(17.691)	(26.537)	(26.537)	(50.593)	(45.193)	(45.193)	(45.193)	(45.193)	(45.193)
Otros gastos		(2.525)	(3.768)	(4.579)	(9.426)	(10.194)	(10.808)	(11.177)	(11.269)	(11.269)
Total	-	(90.807)	(114.746)	(150.773)	(443.787)	(494.385)	(547.576)	(559.275)	(559.817)	(559.817)
Costo Variable inicial	(90.807)	(114.746)	(150.773)	(443.787)	(494.385)	(547.576)	(559.275)	(559.817)	(559.817)	-
Dif. C:Va - Cvi	(90.807)	(23.939)	(126.834)	(316.953)	(177.432)	(370.143)	(189.131)	(370.686)	(189.131)	189.131
Factor mensual	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
Cap. Trabajo	(7.567)	(1.995)	(10.570)	(26.413)	(14.786)	(30.845)	(15.761)	(30.890)	(15.761)	154.588
Cap. Trabajo Inicial	(7.567)									
Valor Recup KW final										

Elaboración propia

BIBLIOGRAFÍA

APOYO COMUNICACIONES. **Perú Económico**. Lima: Apoyo comunicaciones. (PE) 24(9):8, set., 2001.

APOYO OPINIÓN Y MERCADO. **Perfiles zonales de Lima Metropolitana**. Lima: Apoyo opinión y mercado, 2000.

“Aprueban las normas para la gestión y desarrollo de las actividades en los centros y programas educativos”. En: **El Peruano**. PE: 13/02/2001.

CAVERO JARA, Julio. **Caso telefonía celular móvil**. Lima, 2001.

DAVID, Fred. **Conceptos de administración estratégica**. 5ª. ed. México: Prentice Hall Hispanoamericana, 1997.

“Decreto Supremo N° 007-2001” En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 3.02.2001.

DIAZ DIAZ, Hugo. **Revista de Educación y Cultura Tarea**. PE (47): 10-14, nov., 2000.

DIAZ DIAZ, Hugo; McLAUCLAN DE ARREGUI, Patricia; PALACIOS VALLEJOS, María. **Una mirada a la Educación en el Perú**. Lima: Tarea Asociación de Publicaciones Educativas, 2001., p. 13.

DIEZ CANSECO TERRY, Raúl. **Un puente al futuro**. 4ª. ed. Lima: Nilosa, 1998.

EL COMERCIO. **Anuario 2000-2001**. Lima: Apoyo Comunicaciones 2000.

GUERRERO, Luis; VALDIVIA, Manuel; MIRANDA, Arturo. **Balance de una década**. Lima: Foro Educativo, 2000.

HALLAK, Jacques. **El Correo**. FR 1(01): 16-37, nov., 2000.

“Ley de los centros educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 01/12/1995; p. 135829.

“Ley General de Educación. Ley N° 13384” En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): art. 12.

“Ley del Impuesto a la Renta”. Decreto supremo N° 954-99-EF, artículo 19. En: **Normas Legales - El Peruano**. PE: 14.04.99.

“Ley del Impuesto a la Renta. Decreto Legislativo 774”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 31/12/1993. p. 119906 – 119922.

“Ley de promoción de la inversión en la educación. Decreto Legislativo 882”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 09/11/1996; p. 144157.

“Ley de Tributación Municipal. Decreto Legislativo N° 776”, artículos 17 y 28. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): 31/12/1993. p. 119929 – 119934.

MENESES VILLON, Raúl. **La educación en el umbral del siglo XXI**. Lima: Prosevia, 1998.

MILLAN, Antonio; RIVERA, Rubén; RAMÍREZ, María Soledad. **Calidad y efectividad en instituciones educativas**. México: Trillas, 2001.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS. **Dirección Nacional de Presupuesto Público**. Lima: MEF. Banco Central de Reserva del Perú: Oficina de Planificación y Medición de la Calidad Educativa. 2000.

“Panorama de la Educación peruana en el siglo XX”. En: **Revista pedagógica Maestros**. PE 7(17): 7-10, jul., 2001.

“Reglamento de centros y programas educativos privados”. En: **Normas Legales - El Peruano** (PE): 01/2/1996 p. 137197.

“Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, Decreto Supremo N° 122-94-EF”. En: **Normas Legales - El Peruano**. (PE): artículo 8, inciso b.

RIVERO HERRERA, José. **Educación y exclusión en América Latina. Reformas en tiempos de globalización**. 2^a. ed. Lima: Tarea Asociación de Publicaciones Educativas, 2000.

TAREA. **Revista de Educación y Cultura Tarea**. PE (48): 4-12, abr., 2001.

TITO, Paula. **Educando, por una educación para el pueblo**. PE (36): 19-24, jul., 2001.

TOVAR, Teresa. “El diálogo en educación ha quedado instalado”. En: **Revista de educación y cultura Tarea**. PE (49):4-8, ago., 2001

TRAHTEMBERG, León. **Guía de colegios particulares 2001**. Lima: Grupo educación al futuro, oct., 2000.

UNICEF. **Estado mundial de la infancia 1999: Educación.** New York: UNICEF, 1997.

--- **Estado mundial de la infancia 2000: Educación.** New York: UNICEF, 1998.

VALVERDE, María del Carmen. **Guía de colegios particulares 2001.** Lima: Grupo educación al futuro, oct., 2000.

ZARAGOZA CALDAS, Justo. **Guía de colegios particulares 2001.** Lima: Grupo educación al futuro, oct., 2000.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. Publicaciones e informes. “Actividad productiva ambito laboral.”. En: **Memoria Anual 1999** [en línea]. Lima: 1999. p. 40-42. [citado 20 de octubre 2001]. Html Document. Disponible en: <http://www.bcrp.gob.pe>

CORNELLA, Alfons, “La educación en la sociedad del conocimiento”. En: **Extra-Net**. [en línea]. Barcelona: Infonomia, 999. [citado 20 octubre 2001]. HTML Document. Disponible en: <http://www.arrakis.es/~dchm/fitxers/Rducation%20en%201a%20sociedad%20de1%20conocimiento.doc>

EXPRESO. “Docentes en el Perú”. En: **Expreso**. [en línea]. Lima: jul. 2000. [citado 05 noviembre 2001]. HTLM Document. Disponible en: www.uba.ar/prensa/educyt/2000/ed.

INEI. **Banco de Información distrital Lima. Mapas y planos**. [en línea]. Lima: s.n, fecha de actualización 2001. [citado 20 octubre 2001]. HTML Document. Disponible en: <http://www.inei.gob.pe>

INEI. **Perù en cifras. Indicadores económicos – producción**. [en línea]. Lima: INEI, 2001. [citado 05 noviembre 2001]. Microsoft internet explorer Document. Disponible en: <http://www.inei.gob.pe>

MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO DE SURCO. **Proyección de Población por año calendario**. [en línea]. Lima: s.n, fecha de actualización 2001. [citado 20 octubre 2001]. HTML Document. Disponible en: <http://www.munisurco.gob.pe>

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. “Cobertura. Tasa de cobertura total en el nivel y en el rado 1990-1998”. En: **Resumen de principales indicadores educativos**. [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. HTML Document. Disponible en:
http://www.minedu.gob.pe/gestion_institucional/of_planmedumc/indicadores/estadistica/resumen_indicadores_web.htm

--- “Nùmero de Docentes de colegios particulares de Lima y Callao: 2000. En: **Resumen de principales indicadores educativos, serie docentes 90-00**. [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. Excel Document. Disponible en:
http://www.minedu.gob.pe/gestion_institucional/of_planmedumc/indicadores/estadistica/info_sisedu_9899.HTML documento

--- “Perù: Docentes, por niveles y modalidades, escolarizada y no escoarizada segùn departamentos: 1999”. En: **Resumen de principales indicadores educativos, serie docentes 90-99**. [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. Excel Document. Disponible en:
http://www.minedu.gob.pe/gestion_institucional/of_planmedumc/indicadores/estadistica/resumen_indicadores/serie_docentes_90-99.xls

--- “Perù: Centros educativos por niveles y modalidades, escolarizado segùn area: 1996 - 2000”. En: Estadística básica [en línea]. Lima: Ministerio de Educación, 2000. [citado 20 octubre 2001]. Excel Document. Disponible en:
http://www.minedu.gob.pe/estadistica/EsBas02area_gestion/total/ce_prog_matricula_docentes_niveles_segun_area.xls

MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO DE SURCO. Población, mapa. [en línea]. Lima: s.n, fecha de actualización 2001. [citado 20 octubre 2001]. HTML Document. Disponible en: <http://www.munisurco.gob.pe>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-SUNAT. **Precisan aplicación del I.G.V. a universidades, centros educativos y culturales en relación a lo dispuesto en el artículo 19 de la constitución política del Perú – Directiva No. 006-95/SUNAT.** [en línea]. Lima: SUNAT, 24 Nov. 1995. [Citado 20 octubre 2001]. HTML Document. Disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/direc/index.html>