ESCUELA DE POSTGRADO

Maestría en Administración de Negocios y Emprendimiento

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA INSTITUCIÓN EDUCATIVA INICIAL PRIVADA EN LOS DISTRITOS DE LOS OLIVOS Y SAN MARTIN DE PORRES

**Trabajo de Investigación para optar el grado de Maestro en
Administración de Negocios y Emprendimiento**

MARGOT CERNA ROJAS

ROCIO KARIM COLLAO DIAZ

LIZBETH HAYDEE PAZ IBARRA

PEDRO FERNANDO POLO TEJEDA

Asesora:

Nidia Vílchez Yucra

Lima – Perú

2018

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA
INSTITUCIÓN EDUCATIVA INICIAL PRIVADA EN
LOS DISTRITOS DE LOS OLIVOS Y SAN MARTIN DE
PORRES”**

Agradecimiento:

A Dios, a mi querido esposo Renato y adorada hijita Danna, por su comprensión, amor, tolerancia y motivación, durante todo este tiempo.

A mi Mayecita quien sufrió mis desvelos y a mi Daddy querido, quien me enseñó a cumplir con mi deber a costa de TODO, mi agradecimiento eterno, para ustedes. Vamos por mas...

Lizbeth Paz Ibarra

El presente trabajo tuvo grandes retos que debimos enfrentar para su culminación y como todo principio tiene su final este es el resultado. En lo particular agradezco a mi esposo Edwin que desde un inicio me brindó su apoyo incondicional, por su comprensión en cada ausencia y amanecida a lo largo del desarrollo de la maestría; a mis hijos Karim, Rafael y Edwin Junior que son el empuje y motor de superación personal, a mis padres Manuel y Paquita que a pesar de ser adulta siempre están presentes con su apoyo infinito y aunque ahora no te das cuenta de mis logros papito lindo sé que en el fondo sientes cada satisfacción y superación que tengo en la vida.

Gracias a DIOS y a la vida por guiarme en cada instante a poder tomar conciencia que en esta sociedad no solo basta cumplir los retos, es muy importante considerar el factor humano.

Rocío Collao Díaz

A mis padres, por haberme apoyado en todo momento, sobre todo en los días más difíciles, siempre motivándome para salir adelante.

Pedro Polo Tejeda

No fue sencillo terminar este proyecto, gracias Marco por tu amor, cariño y comprensión, por estar ahí en los momentos más difíciles.

A mi estrellita Mariana...este logro es para ti mi amor.

A mis padres Juana y Marcelo quienes me inculcaron humildad y superación, gracias por su motivación y a mi hermano Jorge, gracias a su regalo inicie este camino que hoy concluyo.

Margot Cerna Rojas

Resumen Ejecutivo

El presente Plan de Negocios tiene como finalidad la creación de una Institución Educativa Inicial Privada, que tendrá como nombre Sonajas & Crayolas, la cual brindará un servicio diferenciado, teniendo como ventaja competitiva: Gestionar el conocimiento, entendiéndose como el conjunto de procesos y sistemas que contribuyen a aumentar en el capital humano, las capacidades de resolver los problemas de forma eficiente, modelando procesos que respondan a los cambios internos y del entorno, impulsando la aplicación de la mejora continua, logrando que el conocimiento se convierta en patrimonio de la organización. Complementado con otros servicios: Personal altamente calificado y bien remunerado; moderna infraestructura; horarios extendidos; talleres de integración familiar y ubicación estratégica, en síntesis, ofrecer un servicio innovador e integrador.

El proyecto estará ubicado en el distrito de Los Olivos para los años 2018 – 2027 (horizonte del proyecto), esto se justifica por el resultado de las encuestas y análisis de los factores locacionales, sobre todo por la concentración de hogares de los NSE A y B, además de no existir presencia de competidores directos que ofrezcan el servicio educativo exclusivo a niños del nivel inicial en la zona. Por otro lado, se espera un entorno económico, social, político, ambiental, legal favorable en los próximos años, que permita a los padres de familia apostar por la propuesta, convencidos que la educación en la temprana edad, basada en el desarrollo integral de los niños, permitirá el desarrollo mental, físico, emocional y social, con la participación activa de los padres de familia y de la Comunidad Educativa.

Con respecto a los factores de posicionamiento, se busca que los padres de familia perciban que los beneficios que podrían recibir superen enormemente los costos de la matrícula, pago de la pensión mensual e inclusive la cuota de ingreso.

En el estudio de ingeniería, se plantea que la I.E.I.P. Sonajas & Crayolas cuente con tres etapas, en los dos primeros años se aperturará tres salones con capacidad para 25 alumnos por aula y a partir del año tres se construirá tres aulas adicionales, incrementando la capacidad instalada total a 150 alumnos, en la tercera etapa que es a partir del 5to año se evaluará y realizará el estudio de mercado para definir la compra y construcción de otro local con 3 aulas del nivel inicial o posible apertura del nivel primario.

Se determinó que el valor de la pensión escolar por cada niño será de S/. 600.00 (10 cuotas al año), el costo de matrícula de S/. 600.00 (pago anual), en tanto que la cuota de ingreso será S/. 520.00 (pago único). De acuerdo al presupuesto de ventas estos costos se incrementarían a partir del 5to año una vez que se logre la cobertura al 100% y se haya logrado posicionar la marca de acuerdo al plan de marketing.

Para la puesta en marcha del presente proyecto se debe de contar con una inversión de S/ 1'529,552; el 72.17% será producto de los aportes de los accionistas y el 27.83% restante corresponderá al financiamiento con la entidad bancaria MI BANCO, cuya tasa efectiva anual es de 15.36% pagadero a 10 años; esta inversión corresponde principalmente a la compra de un terreno de 450 mt², mobiliario, equipos diversos, entre otros. El tiempo de recuperación de la inversión del accionista es de cinco años once meses y 19 días.

Al determinar el flujo económico bajo las condiciones detalladas en el párrafo anterior se obtendrá que el proyecto presenta un VANE positivo de S/ 776,349, VANF S/ 577,472 con un TIRE del 24.97%, y TIRF de 27.73% por lo tanto, se concluye que el plan de negocio propuesto es viable y rentable.

Por último, se espera un impacto positivo en la sociedad al brindar educación de calidad e integrar a la familia con una visión de largo plazo de la educación aportando al desarrollo humano y social, es desarrollo integral del niño y su entorno.

Tabla de contenido

Introducción	21
Capítulo I: Generalidades	24
1.1. Antecedentes	25
1.2. Determinación de la oportunidad.....	33
1.3. Justificación del proyecto	35
1.4. Objetivo general y específicos	40
1.4.1. Objetivo general.....	40
1.4.2. Objetivos específicos.	41
1.5. Alcances y limitaciones de la investigación	41
Capítulo II: Estructura Económica del Sector	43
2.1. Descripción del estado actual.....	43
2.1.1. Segmentación del sector.	44
2.1.2. Empresas que la conforman.	47
2.2. Tendencias del sector	49
2.3. Análisis estructural de sector	52
2.3.1. Poder de negociación de los clientes (fuerza 1).....	53
2.3.2. Poder de negociación de los proveedores (fuerza 2).	54
2.3.3. Amenaza de nuevos competidores (fuerza 3).	56
2.3.4. Amenaza de productos o servicios sustitutos (Fuerza 4).	58
2.3.5. Rivalidad entre los competidores (fuerza 5).	59
2.3.6. Análisis estructural del sector.	62
2.4. Análisis de la competencia.....	63
2.4.1. Empresas que ofrecen el mismo servicio.....	63

2.4.2.	Participación de mercado de cada uno de ellos.	65
2.4.3.	Matriz de perfil competitivo.	69
2.5.	Análisis del contexto actual y esperado	71
2.5.1.	Análisis político – gubernamental.	71
2.5.2.	Análisis económico	73
2.5.3.	Análisis legal.....	75
2.5.4.	Análisis cultural - social.....	77
2.5.5.	Análisis tecnológico.....	80
2.5.6.	Análisis ecológico	81
2.6.	Oportunidades y amenazas.	82
	Capítulo III: Estudio de Mercado	84
3.1.	Descripción del servicio.....	85
3.2.	Selección del segmento de mercado	86
3.3.	Investigación cualitativa	94
3.3.1.	Entrevista en profundidad.	94
3.3.2.	Proceso de muestreo de la entrevista en profundidad.	95
3.3.3.	Diseño de instrumento de la entrevista en profundidad.	96
3.3.4.	Análisis y procesamiento de datos de la entrevista a profundidad.	96
3.3.5.	Focus group.....	97
3.3.6.	Proceso de muestreo del focus group.....	98
3.3.7.	Diseño de instrumento del focus group.	99
3.3.8.	Análisis y procesamiento de datos del focus group.	99
3.4.	Investigación cuantitativa.	101
3.4.1.	Proceso de muestreo.	101
3.4.2.	Diseño de instrumento.	104
3.4.3.	Análisis y procesamiento de datos de la investigación cuantitativa.	104

3.5.	Conclusiones y recomendaciones del estudio cualitativo y cuantitativo.	111
3.6.	Perfil del consumidor.	113
Capítulo IV: Proyección del Mercado Objetivo		115
4.1.	El Ambito de la proyección	115
4.2.	Selección del método de proyección.....	119
4.2.1.	Mercado potencial.....	119
4.2.2.	Mercado disponible.....	119
4.2.3.	Mercado efectivo.	120
4.2.4.	Mercado objetivo.	121
Capítulo V: Plan de Marketing		123
5.1.	Estrategia de marketing.....	124
5.1.1.	Estrategia de producto o servicio.	125
5.1.2.	Estrategia de precio.....	130
5.1.3.	Estrategia de plaza y distribución.	132
5.1.4.	Estrategia de promoción y publicidad.....	132
5.1.5.	Marketing de personas.	135
5.1.6.	Estrategia de procesos.....	136
5.1.7.	Estrategia de presencia física.	137
5.2.	Estrategia de ventas.....	139
5.2.1.	Plan de ventas.	140
5.2.2.	Políticas de servicios y garantías.	141
Capítulo VI: Pronóstico de Ventas		143
6.1.	Fundamentos y supuestos	143
6.2.	Justificación	144
6.3.	Análisis de riesgos y aspectos críticos que impactan en el pronóstico	146
Capítulo VII: Ingeniería del Proyecto.....		148

7.1.	Estudio de ingeniería.....	148
7.1.1.	Modelamiento y selección de procesos productivos.....	148
7.1.2.	Selección del equipamiento.	153
7.1.3.	Layout.	155
7.1.4.	Distribución de equipos y maquinarias.....	158
7.2.	Metodología	163
7.3.	Determinación del tamaño	166
7.3.1.	Proyección de crecimiento.....	166
7.3.2.	Recursos.....	168
7.3.3.	Selección del tamaño ideal.....	169
7.4.	Estudio de localización.	171
7.4.1.	Definición de factores locacionales.	171
7.4.2.	Consideraciones legales.	174
7.4.2.1.	Identificación del marco legal.....	174
7.4.2.2.	Ordenamiento jurídico de la empresa.	178
Capítulo VIII: Aspectos Organizacionales		180
8.1.	Caracterización de la cultura organizacional deseada	180
8.1.1.	Visión.....	181
8.1.2.	Misión.....	181
8.1.3.	Principios.	182
8.2.	Formulación de estrategia del negocio	184
8.3.	Determinación de las ventajas competitivas críticas	184
8.4.	Diseño de la estructura organizacional deseada.....	185
8.5.	Diseño de los perfiles de puestos clave.....	187
8.6.	Remuneraciones, compensaciones e incentivos	191
8.7.	Políticas de recursos humanos	193

Capítulo IX: Planificación Financiera.	196
9.1. La Inversión	196
9.1.1. Inversión pre-operativa	196
9.1.2. Inversión en capital de trabajo	198
9.1.3. Costo del proyecto.	199
9.1.4. Inversiones futuras.	199
9.2. Financiamiento.....	200
9.2.1. Endeudamiento y condiciones.	200
9.2.2. Capital y costo de oportunidad.	201
9.3. Presupuestos Base.....	203
9.3.1. Presupuesto de ventas.	203
9.3.2. Presupuesto de compras.....	204
9.3.3. Presupuesto de costo de ventas.....	205
9.3.4. Presupuesto de gastos administrativos.....	207
9.3.5. Presupuesto de marketing y ventas.....	209
9.3.6. Presupuesto de gastos financieros.....	210
9.4. Presupuestos de resultados.....	211
9.4.1. Estado de resultados proyectado.....	211
9.4.2. Estado de situación financiera proyectado.....	213
9.4.3. Flujo de caja proyectado.	215
Capítulo X: Evaluación Económica Financiera.....	217
10.1. Evaluación financiera.....	219
10.1.1. TIR.	219
10.1.2. VAN.....	219
10.1.3. ROE.....	220
10.1.4. Ratios.	221

10.1.5. Periodo de recuperación de capital.	222
10.2. Análisis de riesgo.....	223
10.2.1. Análisis de punto de equilibrio.	224
10.2.2. Análisis de sensibilidad.....	224
10.2.3. Análisis de escenarios	225
Conclusiones y Recomendaciones	227
Anexos	240

Lista de tablas

Tabla 1 Tasa neta de cobertura nivel Inicial de Tres a Cinco Años de Edad.....	26
Tabla 2 Matrículas de niños de tres a cinco años del nivel inicial por zonas en Lima	
Metropolitana.....	27
Tabla 3 Número de docentes nivel inicial en Lima Metropolitana 2008 - 2017.....	28
Tabla 4 Histórico de los niveles socioeconómicos en Lima Metropolitana por zonas 2011 –	
2017.....	31
Tabla 5 Brecha existente entre población total de niños y matrículas de niños entre tres y cinco	
años	35
Tabla 6 Distribución de IIEE nivel inicial privado en Lima Norte - 2017.....	39
Tabla 7 Lima Norte: Superficie y densidad según distritos 2017	40
Tabla 8 Distribución de Instituciones Educativas nivel inicial, zonas según el tipo de gestión en	
Lima	46
Tabla 9 Segmentación del sector educación en Los Olivos y San Martín de Porres	47
Tabla 10 Principales Instituciones Educativas de nivel inicial en Los Olivos y San Martín de	
Porres	49
Tabla 11 Análisis del poder de negociación con los clientes.	54
Tabla 12 Análisis del poder de negociación con los proveedores.....	55
Tabla 13 Análisis de la amenaza de competidores potenciales.....	57
Tabla 14 Análisis de la amenaza de productos o servicios sustitutos	59
Tabla 15 Análisis De La Rivalidad Entre Competidores.	62
Tabla 16 Evaluación de las fuerzas competitivas de Porter según su fuerza e importancia del	
sector.	63
Tabla 17 Principales competidores de nivel inicial en Los Olivos y San Martín de Porres	64

Tabla 18 Participación de Mercado de las IIEE nivel inicial	67
Tabla 19 Matriz de perfil competitivo y ponderación de los factores críticos de éxito de las IIEE.....	70
Tabla 20 Análisis político gubernamental.....	73
Tabla 21 Análisis económico	75
Tabla 22 Análisis legal.....	77
Tabla 23 Análisis cultural- social.....	80
Tabla 24 Análisis tecnológico	80
Tabla 25 Análisis ecológico	82
Tabla 26 Matriz EFE	83
Tabla 27 Ficha técnica de investigación de mercado	84
Tabla 28 Número de hogares por distrito al 2016.....	88
Tabla 29 Tamaño de la muestra	88
Tabla 30 Resultado de la encuesta para determinar la cantidad niños entre tres y cinco años ..	92
Tabla 31 Objetivos de la entrevista en profundidad.....	95
Tabla 32 Matriz de resultados de la entrevista en profundidad.....	97
Tabla 33 Objetivos de las sesiones de focus group	98
Tabla 34 Segmento de los focus group	98
Tabla 35 Matriz de resultados del focus group	100
Tabla 36 Fuentes de información secundaria- análisis cualitativo.....	101
Tabla 37 Matriz del estudio cuantitativo.....	102
Tabla 38 Decisión de matrícula en alguna institución educativa inicial particular.....	105
Tabla 39 Nivel de satisfacción de los padres de familia	105
Tabla 40 Percepción de los padres de familia sobre el servicio	106
Tabla 41 Precio de la pensión mensual	107

Tabla 42 Motivo de los padres para cambiar de institución educativa	107
Tabla 43 Puntuación de los atributos valorados por los padres de familia	108
Tabla 44 Decisión de compra.....	109
Tabla 45 Monto de la pensión que los padres están dispuestos a pagar.....	110
Tabla 46 Percepción del nombre de la I.E.I	110
Tabla 47 Determinación del mercado potencial.....	119
Tabla 48 Determinación del mercado disponible.....	120
Tabla 49 Porcentaje para el cálculo del mercado efectivo	121
Tabla 50 Determinación del mercado efectivo	121
Tabla 51 Matrículas privadas de ebr nivel inicial de tres a cinco años por distrito y gestión..	122
Tabla 52 Determinación del mercado objetivo	122
Tabla 53 Presupuesto de estrategias.....	134
Tabla 54 Proyección de crecimiento del año uno al año diez	140
Tabla 55 Plan de ventas del año uno al año diez.....	141
Tabla 56 Presupuesto de ventas del año uno al año diez	145
Tabla 57 Sectores para el aula de inicial	155
Tabla 58 Equipos y mobiliario de oficina de dirección y recepción	159
Tabla 59 Equipos y mobiliario sala de profesores	160
Tabla 60 Equipos y mobiliario de aulas	161
Tabla 61 Mobiliario para el desarrollo psicomotriz y físico	162
Tabla 62 Equipos y mobiliario de tópico	162
Tabla 63 Tipos de metodologías aplicadas a la educación nivel inicial.....	163
Tabla 64 Horarios establecidos para la I.E.I.P Sonajas y Crayolas	164
Tabla 65 Organización de la ebr nivel inicial y planes de estudio	164
Tabla 66 Actividades y momentos pedagógicos	165

Tabla 67 Proyección de crecimiento del año uno al año diez.	167
Tabla 68 Determinación del tamaño ideal - I.E.I.P Sonajas & Crayolas	169
Tabla 69 Determinación del tamaño ideal - I.E.I.P - Primer Nivel.....	170
Tabla 70 Determinación del tamaño ideal - I.E.I.P - Segundo Nivel.....	170
Tabla 71 Determinación de factores locacionales.....	173
Tabla 72 Remuneraciones y beneficios.....	192
Tabla 73 Gastos outsourcing	193
Tabla 74 Inversión intangible.....	197
Tabla 75 Inversión tangible.....	198
Tabla 76 Costo total	199
Tabla 77 Inversión tangible futura	199
Tabla 78 Forma de financiamiento.....	200
Tabla 79 Estructura del financiamiento	200
Tabla 80 Estimación del CAPM.....	201
Tabla 81 Costo capital promedio ponderado.....	202
Tabla 82 Presupuesto de ventas	203
Tabla 83 Presupuesto de ventas del año uno al año diez	204
Tabla 84 Presupuesto de compras	204
Tabla 85 Presupuesto de compras del año uno al año diez	205
Tabla 86 Personal - capacidad por cubrir y remuneraciones	206
Tabla 87 Presupuesto de costo de ventas del año uno al año diez	206
Tabla 88 Gastos administrativos	207
Tabla 89 Planilla personal administrativo	208
Tabla 90 Presupuesto de gastos administrativos del año uno al año diez	208
Tabla 91 Gastos de marketing y ventas.....	209

Tabla 92 Presupuesto de marketing y ventas del año uno al año diez	210
Tabla 93 Presupuesto gastos financieros del año 1 al año 10	210
Tabla 94 Estado de resultados proyectado del año uno al año diez	212
Tabla 95 Estado de situación proyectado del año uno al año diez	214
Tabla 96 Flujo de caja económico y financiero proyectado del año uno al año diez.....	216
Tabla 97 Estimación del flujo a perpetuidad.....	218
Tabla 98 Estimación de la TIR y el VAN	220
Tabla 99 Análisis ROE del año uno al año diez.....	221
Tabla 100 Cálculos de principales ratios del año uno al año diez.....	221
Tabla 101 Determinación de la recuperación de la inversión del accionista	223
Tabla 102 Determinación de la recuperación de capital descontado	223
Tabla 103 Punto de equilibrio del año uno al año diez	224
Tabla 104 Análisis de sensibilidad por costo	225
Tabla 105 Análisis de sensibilidad por ventas	225
Tabla 106 Análisis de escenarios	226
Tabla 107 Análisis de riesgos por categoría.....	227

Lista de figuras

Figura 1. Número de instituciones educativas nivel inicial en Lima Metropolitana 2008 – 2017	28
Figura 2. Crecimiento de los hogares en Lima Metropolitana	29
Figura 3. Distribución de Lima Metropolitana por zonas.	37
Figura 4. Distritos que conforman Lima Norte	37
Figura 5. Ubicación de las principales IIEE.....	48
Figura 6. Las cinco fuerzas de Porter	52
Figura 7. Ingresos anuales de los principales competidores	60
Figura 8. Fachada de la IEI Le Monde Des Enfants	61
Figura 9. Fachada de la IEI Pasitos Seguros	61
Figura 10. Ubicación de las IIEE mas reconocidas en Los Olivos y San Martín de Porres	66
Figura 11. Principales competidores	69
Figura 12. Comportamiento de los NSE A y B del 2009 al 2017	77
Figura 13. Población y manzanas de los NSE A y B en los distritos de Los Olivos y San Martín de Porres.....	88
Figura 14 Siete "P" de marketing de servicios	125
Figura 15. Monitoreo online.....	126
Figura 16. Cámara Gesell.....	127
Figura 17. Infraestructura moderna y ecológica.....	128
Figura 18. Mini huerto	128
Figura 19. Isólogo de Sonajas & Crayolas	130
Figura 20. Gantt de actividades de IEIP Sonajas & Crayolas	135
Figura 21. Objetivos específicos Sonajas & Crayolas	138

Figura 22. Proceso captación del cliente.....	150
Figura 23. Sub proceso exámen de selección.....	151
Figura 24. Metodología pedagógica aplicada	153
Figura 25. Ambiente pedagógico para niños de tres a cinco años.	154
Figura 26. Layout del primer nivel.....	157
Figura 27. Layout del segundo nivel.....	157
Figura 28. Fachada de IEIP Sonajas & Crayolas	158
Figura 29. Tipología de locales de educación inicial	166
Figura 30. Mapa distrital de Lima Metropolitana	172
Figura 31. Procedimiento para obtención de licencia de funcionamiento	174
Figura 32. Beneficios tributarios.....	176
Figura 33. Régimen MYPE tributario	178
Figura 34. Organigrama Sonajas & Crayolas.....	186
Figura 35. Perfil puesto clave - director IEIP.....	187
Figura 36. Perfil puesto clave – coordinador académico de la IEIP	188
Figura 37. Perfil puesto clave – docente.	189
Figura 38. Perfil puesto clave – auxiliar	190

Introducción

La educación es el eje fundamental para la transformación de la sociedad y los padres de familia, en cooperación con la comunidad educativa juegan un rol muy importante, para lograr el desarrollo integral de los niños desde la temprana edad.

En el Artículo 17 de la Constitución Política del Perú se establece que la educación inicial, primaria y secundaria son obligatorias, pero no se da pleno cumplimiento en el nivel inicial, puesto que no es requisito haber cursado inicial para matricular a un niño en primer grado de educación primaria. El Ministerio de Educación (2016) en su Oficio N°2738-2016 sostiene: “En el Perú el nivel de educación inicial no es obligatorio, lo cual genera desventajas en el aprendizaje en la mayoría de los estudiantes peruanos, que no tienen acceso a la EBR” (p. 7).

Asimismo, muchos padres de familia reconocen que la educación no debe esperar, al respecto el Ministerio de Educación (2013) realizó un Estudio relacionado a Educación Inicial y donde responde a la pregunta ¿Por qué es importante que los niños asistan a la educación inicial?:

Es importante porque la asistencia a Educación Inicial favorece el desarrollo integral de los niños. En los últimos años, la Educación Inicial ha adquirido gran importancia debido a su contribución al desarrollo cognitivo, social y emocional del niño. En general, las evidencias de investigaciones de disciplinas como la psicología, la nutrición y las neurociencias demuestran que los primeros años de vida son fundamentales para el desarrollo de la inteligencia, personalidad y socialización. (p. 4)

Por otro lado, a los padres de familia les preocupa el clima de violencia imperante. Así lo señala el Ministerio de Educación (2012) “La violencia está presente en muchas

instituciones educativas de nuestro país desde hace mucho tiempo. Este fenómeno se ha convertido en una preocupación de las autoridades educativas y de la comunidad en general debido a los niveles alcanzados” (p. 4).

Por otro lado el Ministerio de Educación (2017), lanzó la campaña preventiva “El bullying no da risa, reportemos”, a fin de disminuir la violencia en las escuelas.

Ante lo señalado los padres de familia buscan una opción que les garantice la seguridad, la limpieza, buena infraestructura que respete la Norma Técnica para el Diseño de Locales de EBR Nivel Inicial del (2014), la calidad educativa a todo nivel, sin embargo, los padres de familia no encuentran una Institución Educativa Inicial (I.E.I.) que reúna o cumpla con todos los atributos que ellos necesitan y esperan, optando por matricularlos en una I.E.I. que se encuentra cerca de casa por la comodidad que eso representa.

El desarrollo del trabajo comprende los siguientes capítulos:

Capítulo I: Define el ámbito de evaluación, presenta los antecedentes del tema, se describe la oportunidad y la justificación del plan de negocio, así como los objetivos, alcances y limitaciones que deben ser considerados.

Capítulo II: Se realiza un análisis del entorno macroeconómico y microeconómico, se estudia el sector educación, se define a los competidores directos e indirectos y se determinan las oportunidades y amenazas del sector.

Capítulo III: Se muestra el desarrollo del estudio de mercado a través de una investigación cualitativa con entrevistas y focus group y una investigación cuantitativa a través de un cuestionario aplicado a una muestra representativa, identificando la necesidad y determinando el público objetivo dispuesto a invertir en una educación de calidad.

Capítulo IV: Se define el ámbito de proyección y la determinación de los mercados potencial, disponible, efectivo y objetivo, con los cuales se plantea la demanda y se realiza las proyecciones de venta del proyecto.

Capítulo V: Se define el plan de marketing, mostrando y definiendo a detalle el producto, los niveles de precios a plantear, el canal de ventas y las acciones de publicidad y promoción, además de las estrategias de ventas.

Capítulo VI: Se define el fundamento, justificación y análisis de riesgo que afectan el pronóstico de ventas.

Capítulo VII: Se elabora el estudio de ingeniería, diseño, determinación del tamaño, la macro y micro localización óptima del proyecto y se define los procesos de atención del servicio, recursos y metodología necesarios para abastecer la demanda proyectada.

Capítulo VIII: Tiene por objeto determinar los aspectos organizacionales del proyecto, teniendo en cuenta la cultura organizacional, estrategia de negocio y política de recursos humanos.

Capítulo IX: Muestra la planificación financiera, el nivel de inversiones compuesto por activos fijos, inversión pre operativa y el capital de trabajo, fuentes de financiamiento. Define también los presupuestos de ingresos, costos de producción, gastos administrativos y de ventas, además del estado de resultados, balance general y flujos de caja.

Capítulo X: Muestra los indicadores de rentabilidad del proyecto, así como el análisis de punto de equilibrio y sensibilidad.

Capítulo XI: Se detalla las conclusiones y recomendaciones producto del presente trabajo.