

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LAS  
INSTALACIONES DEL COLEGIO DE MEJICANOS, UBICADO EN EL  
MUNICIPIO DE MEJICANOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

**PRESENTADO POR:**

<b>GONZÁLEZ SURIA, LAURA YESENIA</b>	<b>GS11031</b>
<b>SIBRIÁN ORELLANA, KATYA GUADALUPE</b>	<b>SO11012</b>
<b>VÁSQUEZ ORELLANA, LUIS FERNANDO</b>	<b>VO11001</b>

**DOCENTE: MSc. JORGE ANTONIO VENAVIDES TREJO**

**SEPTIEMBRE 2016**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**Rector:** Lic. Luis Argueta Antillón

**Secretaria General:** Dra. Ana Leticia Zavaleta De Amaya

**Facultad De Ciencias Económicas**

**Decano:** Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez

**Secretario:** M.A.E. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

**Tribunal Calificador:** Lic. Rafael Arístides Campos

Lic. David Mauricio Lima Jaco

MAF. Jorge Antonio Venavides Trejo

(Docente Asesor)

**SEPTIEMBRE 2016**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

## AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a Dios por haberme permitido culminar mis estudios universitarios satisfactoriamente. A mis padres por aconsejarme, apoyarme incondicionalmente de diferentes maneras; a pesar de todas las dificultades que surgieron en el camino de mi carrera profesional. A mis hermanos que me brindaron su confianza, ánimos, apoyo moral en seguir adelante. A mis compañeros de grupo de trabajo por sus sacrificio, paciencia, esfuerzo y dedicación desempeñado para que el trabajo de investigación fuese posible. Además agradecer al propietario del Colegio de Mejicanos por permitirnos realizar el estudio de factibilidad y brindarnos la ayuda con respecto a la información utilizada. Muchas gracias y que Dios me los colme de abundantes bendiciones.

*Laura Yesenia González Suria*

Le agradezco primeramente a Dios por ser el pilar fundamental a lo largo de mi carrera, por darme la seguridad y la confianza que todo el esfuerzo vale la pena y junto a ello vienen experiencias, conocimiento, y felicidad. Agradezco a mi madre Sandra Elizabeth Orellana Tobar por haber sido mi apoyo en el camino de mi educación y enseñarme que el éxito requiere sacrificio el cual traerá una recompensa, a mi hermana Karla Marcela Sibrián Orellana por su cariño y apoyo incondicional en todo momento. Agradezco a la familia Pleitez y familia Zánder por su apoyo económico y de amistad en mis estudios. A mis amigas Steffany Hernández, Karina Jerez por su compañía y por sus palabras de ánimo a lo largo mi carrera; a mis compañeras de trabajo Whitney Head y Marcela Flamenco por su amistad y apoyo en todo tiempo. A mis compañeros de trabajo de graduación por su paciencia y dedicación en esta investigación, deseándoles éxitos en su futuro.

*Katya Guadalupe Sibrián Orellana*

Agradezco a mi familia por su esfuerzo para ayudarme a salir adelante. A mis amigos, por su apoyo durante todos estos años; a mi docente asesor, por haberme ayudado a conseguir este logro.

*Luis Fernando Vásquez Orellana*

Agradecemos a nuestro Docente y Asesor Lic. Jorge Antonio Venavides Trejo por brindarnos su tiempo, conocimientos, paciencia, dedicación y apoyo durante el desarrollo de la investigación.

*Grupo de Investigación*

## ÍNDICE

RESUMEN .....	i
INTRODUCCIÓN .....	iv
CAPÍTULO I: “GENERALIDADES DEL SISTEMA EDUCATIVO PRIVADO DE EL SALVADOR; DE LOS CENTROS PRIVADOS DE EDUCACION; DEL COLEGIO DE MEJICANOS; DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS Y DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD” .....	1
1. GENERALIDADES DEL SISTEMA EDUCATIVO PRIVADO EN EL SALVADOR. 1	
1.1. CONCEPTO .....	1
1.2. NIVELES OFICIALES DE ENSEÑANZA .....	2
2. GENERALIDADES DE LOS CENTROS PRIVADOS DE EDUCACIÓN .....	3
2.1. DEFINICIÓN.....	3
2.2. ACREDITACIÓN.....	4
2.2.1. CONCEPTO .....	4
2.2.2. OBJETIVOS .....	4
2.2.3. CRITERIOS DE ACREDITACIÓN.....	4
2.2.4. PONDERACIÓN.....	7
2.3. CLASIFICACIÓN .....	8
2.4. MARCO LEGAL.....	9
2.5. MARCO INSTITUCIONAL .....	15
3. GENERALIDADES SOBRE EL COLEGIO DE MEJICANOS .....	17
3.1. FILOSOFIA EMPRESARIAL ACTUAL .....	17
3.2. SERVICIOS EDUCATIVOS OFRECIDOS .....	20
4. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS.....	21
4.1. ANTECEDENTES .....	21
4.2. DESARROLLO EDUCATIVO DEL MUNICIPIO .....	22
5. GENERALIDADES DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	23
5.1. CONCEPTO .....	23
5.2. IMPORTANCIA.....	23

5.3.	ESTRUCTURA .....	24
5.3.1.	PERFIL .....	24
5.3.2.	FACTIBILIDAD.....	24
a.	ESTUDIO DE MERCADO .....	24
b.	ESTUDIO TÉCNICO .....	29
c.	ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO.....	32
5.3.3.	PROYECTO DEFINITIVO.....	41
CAPÍTULO II: “DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL PARA LA AMPLIACIÓN DE LAS INSTALACIONES DEL COLEGIO DE MEJICANOS, UBICADO EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR”. .....		
6.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	42
6.1.	ANTECEDENTES .....	42
6.2.	FORMULACIÓN .....	44
6.3.	IMPORTANCIA.....	44
7.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
7.1.	GENERAL.....	45
7.2.	ESPECÍFICOS.....	45
8.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	46
8.1.	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	46
8.1.1.	ANÁLISIS .....	46
8.1.2.	SÍNTESIS .....	47
8.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	47
8.3.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	47
8.3.1.	NO EXPERIMENTAL .....	47
8.4.	FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	48
8.4.1.	FUENTES PRIMARIAS .....	48
8.4.2.	FUENTES SECUNDARIAS .....	49
8.5.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	49
8.5.1.	ENTREVISTA.....	49
8.5.2.	ENCUESTA.....	49

8.6.	UNIDADES DE ANÁLISIS.....	49
8.7.	ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN .....	50
8.8.	DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA .....	50
8.8.1.	UNIVERSO N° 1.....	50
8.8.2.	UNIVERSO N° 2.....	50
8.9.	CÁLCULO DE LA MUESTRA.....	51
8.10.	TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS .....	54
8.11.	ALCANCES Y LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN .....	54
8.11.1.	ALCANCES .....	54
8.11.2.	LIMITANTES.....	55
9.	DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	55
9.1.	SEGMENTO DE MERCADO.....	55
9.2.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA .....	57
9.3.	ANÁLISIS DE LA OFERTA .....	59
9.4.	MEZCLA DE MERCADO .....	63
9.4.1.	PRODUCTO.....	63
9.4.2.	PRECIO .....	65
9.4.3.	PLAZA.....	67
9.4.4.	PROMOCIÓN.....	67
10.	CONCLUSIONES .....	69
11.	RECOMENDACIONES.....	74
CAPÍTULO III: PROPUESTA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LAS INSTALACIONES DEL COLEGIO DE MEJICANOS, UBICADO EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR. ....		78
12.	OBJETIVOS .....	78
12.1.	GENERAL.....	78
12.2.	ESPECÍFICOS .....	78
13.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....	79
13.1.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA PROPUESTA .....	79

13.2.	DESCRIPCIÓN DE LA REDEFINICIÓN DE LAS FUNCIONES DE LOS PUESTOS ACTUALES Y DISEÑO DE LAS TAREAS A REALIZAR EN LAS NUEVAS PLAZAS REQUERIDAS POR LA INVERSIÓN A REALIZAR. ....	81
13.2.1.	ACTUALES.....	81
13.2.2.	PROPUESTOS .....	83
13.3.	FILOSOFÍA .....	87
13.3.1.	VISIÓN Y MISIÓN PROPUESTA .....	87
13.4.	OBJETIVOS INSTITUCIONALES .....	87
13.5.	POLÍTICAS .....	89
13.6.	ESTRATEGIAS.....	91
13.7.	VALORES .....	93
14.	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	95
14.1.	ESTUDIO DE MERCADO .....	95
14.1.1.	DEMANDA .....	95
14.1.2.	OFERTA.....	96
14.1.3.	MERCADO POTENCIAL INSATISFECHO .....	101
14.1.4.	SEGMENTO DE MERCADO.....	103
14.1.5.	MEZCLA DE MERCADOTECNIA .....	104
14.2.	ESTUDIO TÉCNICO .....	113
14.2.1.	DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO.....	113
14.2.2.	DISTRIBUCIÓN DE LA NUEVA PLANTA EDUCATIVA .....	115
14.3.	ESTUDIO FINANCIERO .....	118
14.3.1.	INVERSIÓN INICIAL .....	118
14.3.2.	HORIZONTE DE VIDA .....	120
14.3.3.	FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS .....	120
14.3.4.	CAPITAL DE TRABAJO .....	130
14.3.5.	COSTO DE CAPITAL .....	130
14.3.6.	VALOR TERMINAL .....	133
14.4.	EVALUACIÓN ECONÓMICA .....	135
14.5.	EVALUACIÓN IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL.....	141

14.5.1.	EVALUACIÓN SOCIAL .....	141
14.5.2.	EVALUACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL .....	141
14.6.	PLAN DE CAPACITACIÓN .....	144
14.7.	PLAN DE IMPLEMENTACIÓN .....	155
15.	BIBLIOGRAFÍA .....	158
	ANEXOS .....	161

## RESUMEN

El presente estudio de factibilidad nace a partir de la necesidad del Colegio de Mejicanos, ubicado en el municipio de Mejicanos, departamento de San Salvador, de expandir la cobertura de mercado y asegurar su sustentabilidad a largo plazo. Adicionalmente, las condiciones actuales de inseguridad presentes en la sociedad salvadoreña ponen en riesgo la integridad física de los educandos, especialmente la de aquellos que asisten a Centros Escolares Públicos, situación que motivó al propietario de la institución a incorporar el segundo ciclo de educación básica (cuarto, quinto y sexto grado) con el objetivo de impartir educación integral de calidad a través de condiciones que garanticen el bienestar físico del alumno y del personal humano a su disposición, complementando dicho proyecto con un catálogo de servicios escolares que contribuirán a mejorar el programa de enseñanza del ente educativo. A partir de los factores antes mencionados, el grupo de investigación decidió realizar el estudio con los siguientes propósitos:

### Objetivo general

- ✓ Elaborar una propuesta de inversión que se adecúe a las necesidades y que favorezca el crecimiento operacional del Colegio de Mejicanos.

### Objetivos específicos

- ✓ Recopilar información bibliográfica que sirva de base para la elaboración del marco teórico sobre la formulación y evaluación del proyecto.
- ✓ Construir el estudio de mercado a partir del cual se defina el segmento de clientes, la oferta, demanda y mezcla de comercialización para la inversión.
- ✓ Establecer la rentabilidad del proyecto a través del estudio económico-financiero, haciendo uso de indicadores que permitan su aceptación o rechazo.

El procedimiento que se siguió para elaborarlo implicó hacer uso del método científico, en donde el análisis permitió separar las partes del todo para estudiarlas individualmente; mientras que la síntesis contribuyó a interpretar e integrar dichos elementos. En el mismo sentido, se empleó una investigación correlacional y un diseño no experimental, con los cuales se midieron las relaciones existentes entre las variables en estudio sin ser sometidas a manipulación por parte del grupo de investigación.

Por otra parte, para elaborar el diagnóstico de la situación actual se recurrieron a fuentes primarias; en primer lugar, los directores de los colegios privados ubicados en el municipio de Mejicanos; en segundo lugar, los padres de familia con edades entre los 30 y 49 años con un ingreso superior a los trescientos dólares mensuales y que posean hijos en edad escolar para cursar el cuarto, quinto y sexto grado de educación básica; por último, al propietario de la institución en estudio; todos a los cuales se les aplicaron instrumentos de recolección de información para identificar las ventajas y desventajas a considerar en caso de que se decida llevar a cabo la propuesta de inversión.

Al término del estudio de factibilidad se concluyó lo siguiente:

- ✓ La mayor parte de los padres de familia consultados poseen hijos en primero y segundo ciclo de educación básica, lo que confirma la existencia de un mercado potencial para los servicios educativos que la institución en estudio oferta actualmente y aquellos que proyecta implementar.
- ✓ La mayoría de los indagados han inscrito a sus hijos en el sector educativo público, pero estarían dispuestos a cambiarlos al privado buscando incrementar la seguridad del infante o aprovechar la calidad educativa, condiciones que deberán ser aportadas en la inversión que se planifica realizar.
- ✓ La mayor parte de las instituciones educativas privadas del municipio de Mejicanos solo imparten clases en horario matinal, lo que deja al turno vespertino como un mercado desatendido que la institución en estudio puede incorporar en la nueva oferta educativa con el fin de incrementar sus ingresos operativos y su cobertura de mercado.

A partir de las conclusiones se construyeron las siguientes recomendaciones:

- ✓ Se sugiere ampliar la cobertura de mercado de la institución a través de la incorporación del segundo ciclo de educación básica, considerando la demanda para dicho nivel existente en el municipio de Mejicanos, además se debe promover los servicios educativos disponibles con el objetivo de asegurar en el largo plazo la matrícula de alumnos y la rentabilidad de la inversión a realizar.
- ✓ Se recomienda incorporar en la inversión a realizar variables que contribuyan a incrementar la seguridad de los alumnos dentro de las ampliaciones a efectuar así como aumentar la calidad educativa para volver a la institución más atractiva, enfocándose tanto a clientes actuales como potenciales del sector público.
- ✓ Se propone evaluar la rentabilidad del turno vespertino en la inversión a realizar en el Colegio de Mejicanos con el objetivo de aumentar el número de estudiantes matriculados, especialmente los que provienen del sector público donde el turno de la tarde es una jornada normal.

## INTRODUCCIÓN

La educación es la herramienta más importante que un país tiene para asegurar el bienestar a largo plazo de sus habitantes, puesto que le permite a la población obtener los insumos que aseguren su bienestar y desarrollo tanto a nivel personal como profesional. A nivel nacional, es evidente la diferencia entre el sistema escolar público y el privado; las precarias condiciones físicas de las escuelas públicas vuelven a la educación privada como la mejor alternativa con la que cuentan los padres de familia para garantizar el futuro de sus hijos. Sin embargo, debido a la situación económica familiar la mayor parte de los progenitores optan por inscribir a sus infantes en centros educativos públicos, exponiéndolos a condiciones de inseguridad y baja calidad educativa que amenazan el proceso de formación del alumno, lo cual deja a los colegios privados como las instituciones mejor posicionadas dentro del rubro.

Bajo ese contexto nace el Colegio de Mejicanos, con el propósito de instruir haciendo uso de principios morales combinados con instalaciones debidamente equipadas para el proceso de enseñanza-aprendizaje, programas pedagógicos acorde a los solicitados por el Ministerio de Educación de El Salvador (MINED) y servicio de seguridad privada para garantizar el bienestar de los educandos y el personal humano a su disposición. Adicionalmente, ante la necesidad de expandir su cobertura de mercado, surge la idea de incorporar el segundo ciclo de educación básica (tercero, cuarto y quinto grado) para hacerle frente a las condiciones competitivas del entorno, lo que conlleva a desarrollar un estudio de factibilidad en el cual se enumeren las ventajas y desventajas de dicho proyecto.

Dicho estudio está comprendido por tres capítulos; en el primero se recolectó la información teórica referente a los sistemas educativos, generalidades sobre los colegios privados, el marco legal e institucional que los rige; en forma adicional se detallaron los aspectos relacionados con la institución en análisis y sobre el estudios de factibilidad y sus principales componentes.

En el segundo capítulo se incluye el planteamiento del problema, su formulación e importancia, además se incorporan los alcances y limitaciones que se detectaron durante el desarrollo de la investigación. Adicionalmente se elaboró un diagnóstico de la situación actual a partir de la información recolectada de las unidades de análisis: en primer lugar, los padres de familia entre los 30 y 49 años de edad, que posean un ingreso mensual superior a los trescientos dólares y con hijos en edad para cursar el segundo ciclo de educación básica; en segundo lugar, los directores de los colegios privados ubicados en el municipio de Mejicanos y en tercer lugar, el propietario del Colegio de Mejicanos. Por último se elaboraron las respectivas conclusiones y recomendaciones orientadas a variables como el segmento de mercado, demanda, oferta, producto, precio, plaza y promoción.

Dentro del tercer capítulo se detalla la propuesta para la ampliación de las instalaciones del Colegio de Mejicanos, la cual comprende un estudio organizacional, de mercado, técnico y financiero, en donde se incluyen aspectos como la oferta, demanda, mercado potencial insatisfecho, distribución de la planta, inversión inicial, flujos de efectivo, fuentes de financiamiento y otros indicadores que determinan la rentabilidad del proyecto y que ayudarán a la toma de decisiones sobre la puesta en marcha de la alternativa propuesta. Como último elemento se añade el plan de capacitación e implementación el cual contiene el programa que se impartirá a los nuevos empleados con el objetivo de que adquieran los conocimientos necesarios para desempeñar sus actividades en la nueva oferta escolar.

## **CAPÍTULO I: “GENERALIDADES DEL SISTEMA EDUCATIVO PRIVADO DE EL SALVADOR; DE LOS CENTROS PRIVADOS DE EDUCACION; DEL COLEGIO DE MEJICANOS; DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS Y DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD”.**

### **1. GENERALIDADES DEL SISTEMA EDUCATIVO PRIVADO EN EL SALVADOR**

#### **1.1. CONCEPTO**

Un sistema educativo es “un conjunto de elementos interrelacionados con un fin determinado, el cual es educar de manera uniforme a todos los alumnos que atiende, siendo sus elementos principales las instituciones educativas y el conjunto de leyes correspondientes”<sup>1</sup>. Dentro de este sistema existen dos sectores: el público y el privado.

En el sistema educativo público se encuentran los Centros Oficiales de Educación, los cuales “son aquellos cuya dirección corresponde al Estado por medio del Ramo correspondiente y su financiamiento es con cargo al Presupuesto General de la Nación”<sup>2</sup>. Al ser administrados por el gobierno, la enseñanza que brindan es de carácter gratuito y el ente encargado de regir las operaciones que realizan es el Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).

Por otra parte, la educación privada surge como “una alternativa para garantizar la calidad educativa y brindar la cobertura necesaria que el sector público no alcanza, ofreciendo opciones pedagógicas exclusivas tales como: trabajo académico espiritual, religioso, bilingüe, bicultural, entre otros”<sup>3</sup>; todo esto, bajo el financiamiento de personas o instituciones de carácter particular, quienes al ofrecer este tipo de servicio obtienen un nivel de rentabilidad sobre la inversión que efectúan.

---

<sup>1</sup> <http://sistedumundi.blogspot.com/2009/02/el-sistema-escolar-es-un-conjunto-de.html>

<sup>2</sup> *Ley General de Educación*: Decreto Legislativo N° 495, Fecha: 11 de mayo de 1990, publicado en el Diario Oficial N° 162 del 4 de julio de 1990, Tomo N° 308. Tít. IV: Administración y Supervisión Educativa, Centros Oficiales y Privados de Educación; Cap. III: Centros Oficiales de Educación, Art. 72.

<sup>3</sup> *Decreto transitorio para el cumplimiento de las disposiciones emitidas por el Ministerio de Educación para acreditación de centros educativos privados*. Decreto Legislativo N° 996. Fecha: 01 de febrero de 2012. Publicado en el Diario Oficial N° 39 del 27 de febrero de 2012, Tomo N° 394.

Conforme a lo anterior, puede definirse al Sistema Educativo Privado como el conjunto de organizaciones y reglamentos que buscan instruir de manera uniforme a la población estudiantil, supliendo las deficiencias de la enseñanza pública a través de la incorporación al programa académico tradicional de elementos educativos que complementen y favorezcan al desarrollo del alumno.

El sistema educativo privado se distingue por pertenecer al tipo de enseñanza formal, la cual se caracteriza por “ser impartida en establecimientos autorizados, en una secuencia regular de años o ciclos lectivos, con sujeción a pautas curriculares progresivas y conducentes a grados y títulos”<sup>4</sup>.

## **1.2. NIVELES OFICIALES DE ENSEÑANZA**

En El Salvador, se encuentran disponibles los siguientes niveles de educación tanto para el sector público como para el privado:

- i. **Parvularia:** Comprende tres años de estudio y propicia la formación integral en el educando desde los cuatro hasta los seis años de edad. Su principal objetivo es sentar las bases para el desarrollo de la personalidad del infante a través de actividades perceptivas, sensomotoras y la práctica del lenguaje, preparándolos para los futuros requerimientos escolares.
- ii. **Básico:** Abarca nueve años de formación (primero a noveno grado) y se organiza en tres ciclos de tres años cada uno. Generalmente, inicia a los siete y se extiende hasta los quince años de edad; con el propósito de que el estudiante adquiera una disciplina de orden y trabajo, ideales de estudio y habilidades que le permitan expresar su pensamiento.
- iii. **Medio:** Dentro de este se imparten dos modalidades educativas: general y técnico vocacional. Al ser aprobadas por parte de los alumnos, se les otorga el grado de bachiller y le permiten continuar con estudios superiores o incorporarse a la actividad laboral.

---

<sup>4</sup> *Ley General de Educación*: op. cit., Tít. I: Disposiciones Preliminares, Cap. I: Objeto y Alcance de la Ley, Art. 9.

- iv. **Superior:** Se rige por una Ley Especial y tiene por objetivo formar profesionales competentes, con vocación de servicio y sólidos principios morales. Se incluyen la educación tecnológica y la universitaria, “la cual se orienta a la formación en carreras con estudios de carácter multidisciplinario en la ciencia, el arte, la cultura y la tecnología, que capacita humanísticamente y conduce a la obtención de los grados universitarios”<sup>5</sup>.

A diferencia del sector público, la enseñanza privada no posee soporte económico por parte del Estado; los recursos monetarios que obtienen provienen de los aportes de sus propietarios y de los pagos de matrícula y colegiatura que realizan los alumnos inscritos a lo largo del año lectivo. Sin embargo, “pueden ser subvencionadas por el gobierno salvadoreño, siempre y cuando no posean fines de lucro y cumplan con las estrategias de cobertura y calidad que maneja el Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).”<sup>6</sup>

## **2. GENERALIDADES DE LOS CENTROS PRIVADOS DE EDUCACIÓN**

### **2.1. DEFINICIÓN**

Se entenderá como tales, a las instituciones “que ofrecen servicios de educación formal con recursos propios de personas naturales o jurídicas que colaboran con el Estado en la expansión, diversificación y mejoramiento del proceso educativo y cultural, y funcionan por Acuerdo Ejecutivo en el Ramo de Educación”<sup>7</sup>. La supervisión de estos entes está a cargo del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED) y su administración económica corresponde a los propietarios de los mismos.

---

<sup>5</sup> *Ley de Educación Superior:* Decreto Legislativo N° 468, Fecha: 14 de octubre de 2004, publicado en el Diario Oficial N° 216 del 10 de noviembre de 2004, Tomo N° 365. Cap. I: De la Educación Superior, Art. 4

<sup>6</sup> *Ley General de Educación: op. cit.*, Tít. IV: Administración y Supervisión Educativa, Centros Oficiales y Privados de Educación, Cap. IV: Centros Privados de Educación, Art. 79.

<sup>7</sup> *Ibid.*, Tít. I: Disposiciones Preliminares, Cap. I: Objeto y Alcance de la Ley, Art. 9.

## **2.2. ACREDITACIÓN**

### **2.2.1. CONCEPTO**

Implica “el reconocimiento público de la calidad educativa que otorga el Ministerio de Educación a un centro educativo privado luego de un proceso de evaluación de la calidad basado en criterios e indicadores previamente establecidos”<sup>8</sup>.

### **2.2.2. OBJETIVOS**

- i. Estimular la mejora continua en la calidad de los servicios que brindan los centros educativos privados;
- ii. Garantizar a los usuarios de los colegios privados el mejoramiento de los procesos pedagógicos a través de la exigencia del cumplimiento del marco legal vigente;
- iii. Brindar a los padres de familia información confiable sobre el cumplimiento de los requisitos legales y la calidad de educación de las instituciones de enseñanza privada.

### **2.2.3. CRITERIOS DE ACREDITACIÓN**

Debido a que el Ministerio de Educación de El Salvador (MINED) establece que “la creación y el funcionamiento de los centros educativos privados debe sustentarse en comprobaciones que garanticen la organización académica y administrativa adecuada, los recursos físicos y financieros necesarios y el personal docente calificado”<sup>9</sup>, dicho ente ha establecido los siguientes criterios a utilizar para autorizar el funcionamiento de estas organizaciones:

---

<sup>8</sup> *Instructivo para la Acreditación de Centros Educativos Privados*: Acuerdo N° 15-0576 de Fecha: 27 de abril de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 157 del 27 de agosto de 2012, Tomo N° 396, pág. 2.

<sup>9</sup> *Instructivo para la Acreditación de Centros Educativos Privados*: op. cit., pág. 5.

### **2.2.3.1. ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN INSTITUCIONAL**

“Se consideran aquellas acciones de organización y planificación que inciden en el mejoramiento de la calidad del proceso enseñanza-aprendizaje”<sup>10</sup>, Incluyen aspectos como los siguientes:

- Estructura organizativa del centro educativo;
- Documento de planificación institucional, también llamado Proyecto Educativo Institucional el cual incluye la misión, visión, valores, diagnóstico, objetivos, proyecto curricular, proyecto de gestión y proyectos complementarios;
- Plan escolar anual;
- Autoevaluación institucional;
- Plan de mejoramiento institucional;
- Costos de matrícula y colegiatura autorizados.

### **2.2.3.2. SERVICIOS DOCENTES**

“Incluye las acciones que contribuyen al desempeño y logro de objetivos, así como la evaluación de las obligaciones y el cumplimiento de los planes de organización según la Ley General de Educación y La Ley de la Carrera Docente”<sup>11</sup>; en vista de lo anterior, este criterio incluirá aspectos específicos enfocados hacia los maestros incorporados según se detalla a continuación:

- Escalafón;
- Contratación, asignación y plan de desarrollo profesional;
- Organización del consejo de profesores para fines de mejoramiento de la calidad educativa y necesidades del sector docente;
- Resultados de evaluación y seguimiento al desempeño en sus funciones ejecutadas diariamente.

---

<sup>10</sup> *Instructivo para la Acreditación de Centros Educativos Privados*: op. cit., pág. 6.

<sup>11</sup> *Manual de Aplicación del Instructivo para la Acreditación de Centros Educativos Privados*: Acuerdo N° 15-0576-A de Fecha 27 de abril de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 157 el 27 de agosto de 2012, Tomo N° 396., pág. 8

### **2.2.3.3. DESARROLLO CURRICULAR**

“Es el esfuerzo conjunto y planificado de acciones educativas que implementa la institución”<sup>12</sup>. Los indicadores que incluye son:

- Planeamiento didáctico;
- Desarrollo de clase;
- Cumplimiento de horarios;
- Duración de períodos didácticos u horas clase por cada nivel educativo;
- Cumplimiento del calendario escolar;
- Proyectos educativos contemporáneos.

### **2.2.3.4. SERVICIOS AL ESTUDIANTE**

“Los estudiantes son el centro de proceso de formación académica. Cuentan con información clara, completa y oportuna, acerca de los requisitos de ingreso, deberes y derechos, evaluación y servicios de apoyo del centro educativo”<sup>13</sup>. Los aspectos que este criterio toma en cuenta son:

- Requisitos de ingreso;
- Deberes y derechos de los alumnos, docentes y padres de familia;
- Mecanismos de desempeño y evaluación académico;
- Registro académico de los educandos (matrículas, notas y asistencias);
- Servicios de apoyo y asistencia.

---

<sup>12</sup> *Manual de Aplicación del Instructivo para la Acreditación de Centros Educativos Privados*: op. cit., pág. 10.

<sup>13</sup> *Ibid.*, pág. 12.

### **2.2.3.5. INFRAESTRUCTURA Y RECURSOS FÍSICOS**

“Considera las condiciones básicas que las instituciones deben poseer para prestar el servicio educativo, así como la disponibilidad de recursos que fortalecen el proceso de enseñanza aprendizaje”<sup>14</sup>; por lo tanto abarca los elementos siguientes:

- Modalidad de posesión de la infraestructura (propia o rentada);
- Distribución de planta en el que se indique los distintos espacios académicos y administrativos;
- Instalaciones acordes al número de estudiantes atendidos;
- Cantidad de servicios sanitarios en relación con el número de alumnos;
- Aulas ventiladas e iluminadas;
- Mobiliario y equipo en buen estado, acorde a los niveles educativos que ofertan;
- Zonas de atención para el área de Parvularia;
- Laboratorio de ciencias y bibliotecas con mobiliario y equipo adecuado y proporcional a los servicios que ofrece el centro educativo.

### **2.2.4. PONDERACIÓN**

El puntaje total de obtenido estará conformado por la suma de las ponderaciones individuales asignadas a cada indicador; por lo tanto, la máxima ponderación otorgada a cada categoría se detalla en el cuadro N° 1, donde puede observarse que la respectiva sumatoria no debe ser mayor a 10.0:

---

<sup>14</sup> *Instructivo para la Acreditación de Centros Educativos Privados: op. cit., pág. 8.*

**CUADRO N° 1**  
**CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE COLEGIOS PRIVADOS**

<b>CRITERIO</b>	<b>PONDERACIÓN (expresada en puntaje)</b>
<b>Organización y Planificación Institucional</b>	2.0
<b>Servicios Docentes</b>	2.25
<b>Desarrollo Curricular</b>	2.25
<b>Servicios al Estudiante</b>	2.0
<b>Infraestructura y Recursos Físicos</b>	1.5
<b>Total</b>	10.0

Fuente: Manual de Acreditación de Colegios Privados (2012) Ministerio de Educación de El Salvador.

### **2.3. CLASIFICACIÓN**

Basándose en los criterios de acreditación y ponderación individual, el Ministerio de Educación de El Salvador (MINED) ha creado las siguientes categorías para clasificarlos:

- **Centros Educativos Privados Acreditados:** Son los que poseen una calificación entre 8.0 y 10.0 en la evaluación institucional respectiva y la acreditación expedida poseerá una vigencia de cinco años.
- **Centros Educativos Privados con Observaciones:** Aquellos que obtienen una ponderación entre 6.5 y 8.0 y su certificación será válida por tres años, lapso durante el cual deben corregir las deficiencias encontradas y someterse a una nueva evaluación. El propósito de calificar de nuevo a la institución es establecer su calidad educativa, analizando las fortalezas y debilidades para determinar si se le coloca en un nuevo nivel o permanece en el actual.

- **Centros Educativos Privados No Acreditados:** Entes que obtuvieron una nota inferior a 6.5 en la evaluación institucional respectiva y poseerán un permiso transitorio por dos años, pero dispondrán también de noventa días hábiles para presentar un plan de mejoramiento institucional en el que se detallaran las áreas a corregir, actividades a realizar, recursos a utilizar, resultados esperados y el tiempo de ejecución. Si en el plazo de los dos años mencionados no presentan la autoevaluación institucional, el Ministerio de Educación se reservará el derecho de suspender su certificación transitoria.

El objetivo de las ponderaciones anteriores es la de orientar e informar a los padres de familia sobre la certificación de la calidad de los servicios educativos que estas instituciones ofrecen.

## **2.4. MARCO LEGAL**

Los colegios privados a nivel nacional, están sujetos a las leyes impuestas por el Ministerio de Educación a través de la Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. Los siguientes reglamentos pretenden regular el accionar de estas entidades, asegurando el bienestar de la población estudiantil:

### **2.4.1. CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR**

Según esta normativa, “el derecho a la educación es inherente a la persona, por lo tanto, el Estado tiene la obligación de conservarlo, fomentarlo y difundirlo”<sup>15</sup>. En aras de lo mencionado, el gobierno se encarga de organizar el sistema educativo del país a través de la creación de las instituciones que se consideren necesarias además de la normativa reguladora correspondiente; reglamentaciones que entre sus objetivos están la de impulsar la creación de centros privados de enseñanza con fines de lucro.

---

<sup>15</sup> Constitución de la República de El Salvador: Decreto Constituyente N° 38, Fecha: 15 diciembre de 1983, publicado en el Diario Oficial N° 234 del 16 de diciembre de 1983, Tomo N° 281. Tít. II: Los Derechos Fundamentales de la Persona, Cap. II: Derechos Sociales, Sección tercera: Educación, Ciencia y Cultura, Art. 53.

(Decreto Constituyente N° 38, Fecha: 15 Diciembre de 1983, publicado en el Diario Oficial N° 234 del 16 de Diciembre de 1983, Tomo N° 281, Art. 53-64. Reformas: Decreto Legislativo N° 707 de fecha 12 de Junio de 2014, publicado en el Diario Oficial N° 112, de fecha 19 de Junio de 2014, Tomo 403).

#### **2.4.2. CÓDIGO DE COMERCIO**

Con sus disposiciones regula el actuar de los comerciantes individuales o sociedades, incluyendo a los colegios privados, en lo concerniente a los actos de comercio y las cosas mercantiles; además, fija las disposiciones referentes a la constitución, transformación y liquidación de negocios, así como los lineamientos necesarios que deben acatar para llevar la contabilidad en términos legales.

(Decreto Legislativo N° 671 de fecha: 8 de Mayo de 1970, publicado en el Diario Oficial N° 140 el 31 de Julio de 1970, Tomo N° 228. Reformas: Decreto Legislativo N° 641 de fecha: 12 de Junio de 2008, publicado en el Diario Oficial N° 120 el 27 de Junio de 2008, Tomo N° 379).

#### **2.4.3. LEY DEL MEDIO AMBIENTE**

Toma como base los artículos de la Constitución de la República en materia de protección, conservación y recuperación del medio ambiente para fomentar el uso sostenible de los recursos naturales y mejorar la calidad de vida de las personas. Las instituciones educativas públicas y privadas deben utilizar los recursos ambientales considerando las disposiciones presentes en este reglamento; además, “fomentar la protección del entorno a través de campañas de concientización a los alumnos dentro de sus instalaciones” (Artículo 41).

(Decreto Legislativo N° 233 de fecha: 02 de Marzo de 1998, publicado en el Diario Oficial N° 79 el 04 de Mayo de 1985, Tomo N° 339. Reforma: Decreto Legislativo N° 158 de fecha: 11 de Octubre de 2012, publicado en el Diario Oficial N°211 el 12 de Noviembre de 2012, Tomo N° 397).

#### **2.4.4. LEY GENERAL TRIBUTARIA MUNICIPAL**

Establece los principios básicos y el marco normativo general que requieren los Municipios para ejercitar y desarrollar su potestad tributaria a través de la imposición de impuestos municipales, los cuales el Colegio de Mejicanos debe cancelar por ser una entidad privada con fines de lucro.

(Decreto Legislativo N° 86 de fecha: 17 de Octubre de 1991, publicado en el Diario Oficial N° 242, el 21 de Diciembre de 1991, Tomo N° 313. Reforma: Decreto Legislativo N° 925 de fecha: 20 de Diciembre de 2005, publicado en el Diario Oficial N°26 el 07de Febrero de 2006, Tomo N° 370).

#### **2.4.5. CÓDIGO DE SALUD**

Se encarga de velar por los intereses de la población en términos de seguridad e higiene ocupacional dentro de las empresas. Del mismo modo, plantea los estándares a seguir en relación a las condiciones de salubridad y al tratamiento de accidentes que deben existir en todas las instituciones comerciales.

Por lo tanto, los colegios privados deben cumplir los requisitos establecidos en esta normativa con el objetivo de brindar asistencia a los alumnos en sus actividades académicas y a su personal docente en el desarrollo de las labores diarias; así mismo, dentro de su programa pedagógico deben desarrollar los hábitos, costumbres y actitudes en el campo de la salud.

(Decreto Legislativo N° 955 de fecha: 28 de Abril de 1988, publicado en el Diario Oficial N° 86 el 11 de Mayo de 1988, Tomo N° 299. Reforma: Decreto Legislativo N° 752 de fecha: 24 de Julio de 2014, publicado en el Diario Oficial N° 149 el 15 de Agosto de 2014, Tomo N° 404).

#### **2.4.6. LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR**

Busca resguardar los derechos de los consumidores con el fin de obtener equilibrio, certeza y seguridad en las relaciones que establezcan con los proveedores de bienes y servicios. Su ámbito de aplicación abarca personas naturales y jurídicas, incluyendo a los colegios privados, para que realicen actos de distribución, depósito, venta de cualquier bien o servicios que comercialicen.

(Decreto Legislativo N° 776 de fecha: 18 de Agosto de 2005, publicado en el Diario Oficial N° 166 el 8 de Septiembre de 2005, Tomo N° 368.Reformas Decreto Legislativo N°286 de fecha: 31 de Enero de 2013, publicado en el Diario Oficial N° 34 el 19 de Febrero de 2013, Tomo N° 398).

#### **2.4.7. CÓDIGO DE TRABAJO**

Su objetivo principal es establecer los derechos y obligaciones, entre patronos y trabajadores, que se originan a partir de un contrato laboral. Con su aplicación se busca armonizar las relaciones entre ambas partes y crear condiciones favorables para desarrollar las actividades dentro de la empresa.

(Decreto Legislativo N° 15 de fecha: 23 de Junio de 1972, publicado en el Diario Oficial N° 142 el 31 de Julio de 1972, Tomo N° 236.Reformas: Decreto Legislativo N° 227 de fecha: 16 de Diciembre de 2015, publicado en el Diario Oficial N°10, el 15 de Enero de 2016, Tomo N° 410).

#### **2.4.8. LEY DEL SEGURO SOCIAL**

Detalla las obligaciones que poseen los patronos respecto a sus empleados en materia de seguridad social. Por lo tanto, exige que el personal que trabaja para una empresa debe afiliarse para cubrir los riesgos inherentes al desarrollo de su actividad laboral como consecuencia de: enfermedades, accidentes laborales y comunes, maternidad, invalidez, vejez, muerte y cesantía voluntaria.

(Decreto Legislativo N° 1263 de fecha: 03 de Diciembre de 1953, publicado en el Diario Oficial N° 226, el 11 de Diciembre de 1953, Tomo N° 161, Reformas: Decreto Legislativo N° 82 de fecha: 17 de Agosto de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 154, el 22 de Agosto de 2012, Tomo N° 396)

#### **2.4.9. LEY DEL SISTEMA DE AHORRO DE PENSIONES**

Exige a los miembros de la clase trabajadora pública y privada, ya sean jefes o empleados, que durante la existencia de relaciones laborales deben efectuar cotizaciones mensuales al sistema, con el propósito de destinar recursos que aseguren la estabilidad económica ante los casos de invalidez, vejez o muerte.

(Decreto Legislativo N° 927 de fecha: 20 de Diciembre de 1996, publicado en el Diario Oficial N° 243 el 23 de Diciembre de 1996, Tomo N° 133. Reformas: Decreto Legislativo N° 1036, del 29 de Marzo de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 63 del 30 de Marzo de 2012, Tomo 394).

#### **2.4.10. LEY GENERAL DE EDUCACIÓN**

Regula la prestación de los servicios educativos y el accionar de las instituciones oficiales y privadas que los brindan. Dentro de ella se determinan elementos tales como los objetivos generales de la educación, las características del sistema educativo nacional y sus modalidades. Así mismo, este documento establece una clasificación de los centros escolares en oficiales y privados e incluye el régimen disciplinario aplicable a estos últimos.

(Decreto Legislativo N° 917 de fecha: 12 de Diciembre de 1996, publicado en el Diario Oficial N° 242 del 21 de Diciembre de 1996, Tomo N° 333. Reforma: Decreto Legislativo N° 166 de fecha: 05 de Noviembre de 2015, publicado en el Diario Oficial N° 218 del 26 de Noviembre de 2015, Tomo N° 409).

#### **2.4.11. INSTRUCTIVO PARA LA ACREDITACIÓN DE CENTROS EDUCATIVOS PRIVADOS**

Mediante el sistema de acreditación institucional, se establecen los criterios, indicadores y procedimientos relacionados con el mejoramiento de la calidad de la educación de los colegios privados. Su objetivo es evaluar los esfuerzos que realizan las instituciones de enseñanza con el fin de mejorar la calidad de los servicios que ofrecen.

(Acuerdo N° 15-0576 de fecha: 27 de Abril de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 157 del 27 de Agosto de 2012, Tomo N° 396).

#### **2.4.12. MANUAL DE APLICACIÓN DEL INSTRUCTIVO PARA LA ACREDITACIÓN DE CENTROS EDUCATIVOS PRIVADOS**

Tiene por finalidad dar a conocer las normas, requisitos, procedimientos y lineamientos técnicos que deben considerarse en el proceso de evaluación que se realice a fin de certificar los centros educativos privados. Dentro de su contenido se incluye el sistema de clasificación el cual contiene los criterios de evaluación, indicadores, mecanismos y fuentes de verificación así como la ponderación a aplicar a cada uno de los elementos mencionados.

(Acuerdo N° 15-0576-A de fecha: 27 de Abril de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 157 el 27 de Agosto de 2012, Tomo N° 396).

#### **2.4.13. LEY DE LA CARRERA DOCENTE**

Regula las relaciones entre el Estado y la comunidad educativa pública, y en forma adicional la privada. Además, proporciona el régimen aplicable a la profesión y garantiza la existencia de un plan de formación y perfeccionamiento docente, con el objetivo de asegurar que el servicio impartido en las instituciones educativas posea altos estándares de calidad.

(Decreto Legislativo N° 665 de fecha: 07 de Marzo de 1996, publicado en el Diario Oficial N° 58 el 22 de Marzo de 1996, Tomo N° 330.Reforma: Decreto Legislativo N° 499 de fecha: 05 de Noviembre de 2010, publicado en el Diario Oficial N° 222 el 26 de Noviembre de 2010, Tomo N° 389).

#### **2.4.14. EXCEPCIONES LEGALES**

Estas organizaciones, en forma adicional, están exentas del pago del Impuesto a la Transferencia de Bienes y Servicios (No lo cobran a los usuarios de los servicios educativos que ofrecen), Renta y Pago a Cuenta según lo establecido en el artículo 46, literal e), de la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes y Servicios y el artículo 6, inciso c), de la Ley del Impuesto sobre la Renta, respectivamente.

#### **2.5. MARCO INSTITUCIONAL**

Según la legislación mencionada en el apartado anterior, los colegios privados se relacionan con las entidades siguientes:

##### **2.5.1. MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE**

Organismo encargado de formular, planificar, regular y ejercer políticas que protejan el medio ambiente de las operaciones que las empresas públicas y privadas llevan a cabo, siendo fundamental que estas cumplan con las legislaciones sobre la conservación y el uso de los recursos naturales a efecto de obtener un desarrollo sostenido de los mismos y por consiguiente mantener la calidad de vida de la población.

##### **2.5.2. ALCALDIA MUNICIPAL**

Elabora y ejecuta políticas en lo social, ambiental, cultural y económico para un desarrollo integral sustentable de las personas y entidades del municipio, además recolecta y administra los impuestos locales provenientes de las actividades industriales, comerciales y servicios educativos proporcionados por los colegios privados dentro de la respectiva jurisdicción.

### **2.5.3. MINISTERIO DE SALUD**

Ente encargado de autorizar la instalación y funcionamiento de las fábricas y demás establecimientos industriales y de servicios incluyendo los educativos, de tal forma que no constituya un peligro para la salud de los trabajadores, usuarios de los servicios brindados y de la comunidad en general y que se ajusten al reglamento correspondiente con la finalidad de prevenir las enfermedades y accidentes laborales.

### **2.5.4. DEFENSORÍA DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR**

Protege los derechos de los consumidores y establece las obligaciones de los comerciantes, ejerce además la función de intermediario entre ambos, facilitando la solución de conflictos en materia de consumo y servicios, promoviendo la educación y la participación ciudadana y coordinando acciones conjuntas con otras organizaciones del Estado para contribuir a un mejor funcionamiento del mercado.

### **2.5.5. MINISTERIO DE TRABAJO**

Instancia rectora en materia de Trabajo y Previsión Social, encargada fundamentalmente de potenciar las relaciones laborales sustentables en el diálogo y la participación de los diversos sectores, teniendo como fin el mejoramiento del salario, las condiciones laborales y la calidad de vida de los empleados, así como la mejora de la productividad empresarial en un marco de equidad y justicia.

### **2.5.6. INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL**

Organización encargada de velar por la salud de los derechohabientes públicos, privados y municipales a través de servicios clínicos brindando atención y prestaciones médicas, ofreciendo los medios y recursos necesarios para garantizar el bienestar de la fuerza laboral de las compañías.

### **2.5.7. ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES: AFP CRECER Y AFP CONFÍA**

Entes encargados que tienen como objetivo administrar los fondos de pensiones, generados de los aportes realizados por los trabajadores y patronos, con el propósito de que el cotizante reciba una compensación monetaria en la jubilación, entre otros tipos de prestaciones que establece la ley.

### **2.5.8. MINISTERIO DE EDUCACIÓN**

Organismo responsable de administrar el sistema educativo nacional, diseñar políticas que permitan el libre acceso a la enseñanza y determinar el régimen aplicable a las instituciones que brindan dicho servicio para contribuir con el Estado a cumplir su labor social de alfabetización.

## **3. GENERALIDADES SOBRE EL COLEGIO DE MEJICANOS**

### **3.1. FILOSOFIA EMPRESARIAL ACTUAL<sup>16</sup>**

#### **i. MISIÓN**

Impartir una enseñanza integral de calidad; desarrollando principios cristianos por medio de la palabra de Dios a la niñez y juventud hasta alcanzar su madurez, los cuales sean conscientes y capaces de actuar y transformar la sociedad.

#### **ii. VISIÓN**

Ser la institución Cristiana-bilingüe líder en la formación académica y ética de los educandos; a través de un equipo de docentes capacitados y temerosos de Dios, en virtud de alcanzar una mejor sociedad en la que se fomenten y practiquen el respeto a Dios, la familia y el prójimo.

---

<sup>16</sup> Colegio de Mejicanos. *Manual de Convivencia y Agenda de Educación Básica*, año 2016, pág. 2.

### iii. VALORES

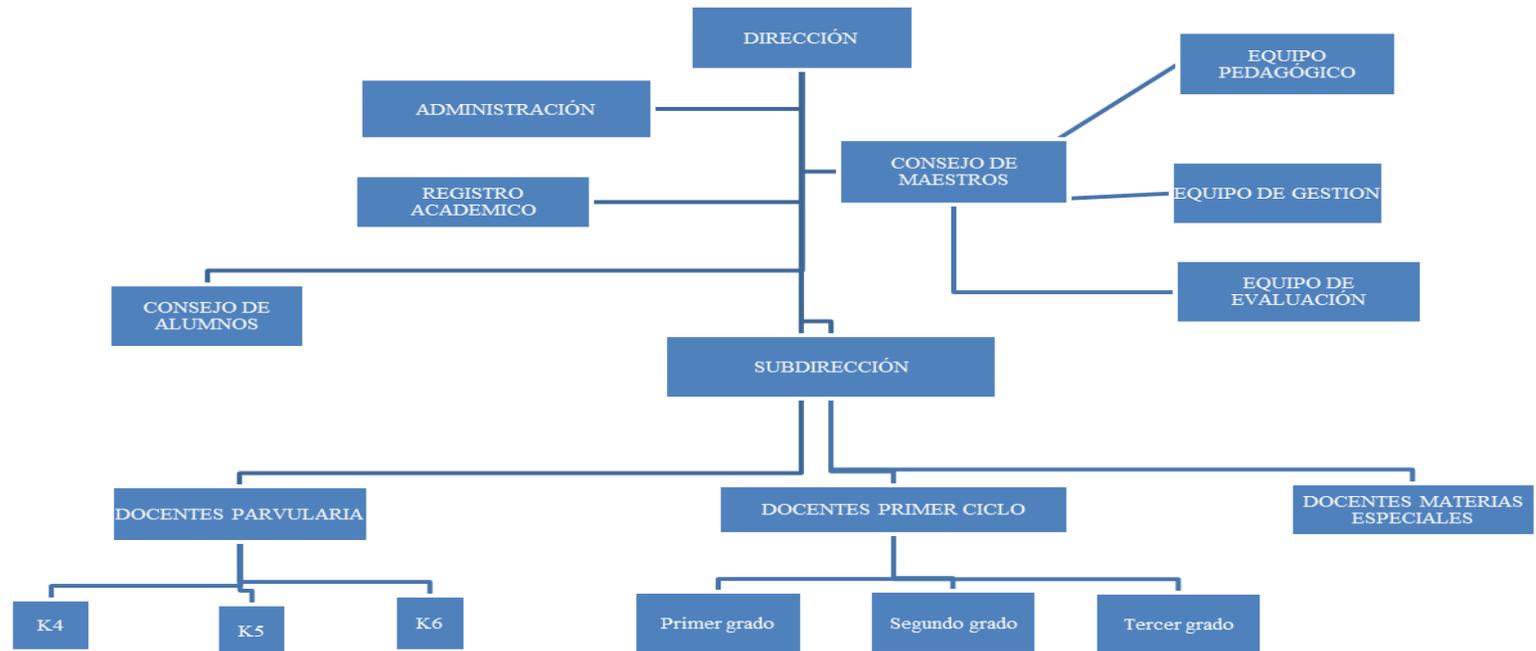
- **Respeto:** Promover la tolerancia mutua de los derechos, deberes, costumbres, y opciones religiosas entre estudiantes, padres de familia y personal de trabajo
- **Solidaridad:** Ayudar a los padres de familia brindando una opción para la educación de sus hijos, la cual se ajuste a su presupuesto, y así dar como resultado la transformación de jóvenes por medio del conocimiento.
- **Responsabilidad:** Cumplir con los compromisos institucionales, tanto hacia los educandos, padres de familia, personal docente y administrativo, instituciones gubernamentales y la comunidad del Municipio de Mejicanos en general.
- **Honestidad:** Presentar a los padres de familia los resultados del desempeño de los procesos educativos de sus respectivos hijos de forma transparente y objetiva.

### iv. OBJETIVOS

- Orientar la adecuada convivencia entre alumnos, maestros, padres y personal de la institución.
- Fomentar en el estudiante el desarrollo de conocimientos, habilidades y valores que le contribuyan a la convivencia armoniosa en sociedad y en su formación profesional.
- Promover el sentido de responsabilidad de cada alumno(a) hacia sus estudios compañeros, maestros, padres de familia y comunidad en general.
- Fomentar entre los educandos el trabajo en equipo.

v. **ORGANIGRAMA ACTUAL**

**Figura n° 1: Organigrama actual del Colegio de Mejicanos**



**FUENTE:** Manual de Convivencia y Agenda de Educación Básica, año 2016, pág. 8, Elaborado por: Colegio de Mejicanos.

## vi. ACREDITACIÓN

Durante el primer año de funcionamiento y después de haber realizado la evaluación respectiva, el Ministerio de Educación de El Salvador (MINED) lo acreditó bajo la categoría “Centros Educativos Privados con Observaciones” con una nota de 7.0, la cual se ve reflejada en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 2**

### **EVALUACIÓN INSTITUCIONAL DEL COLEGIO DE MEJICANOS**

<b>CRITERIO</b>	<b>PONDERACIÓN (expresada en puntaje)</b>
<b>Organización y Planificación Institucional</b>	1.0
<b>Servicios Docentes</b>	2.00
<b>Desarrollo Curricular</b>	2.00
<b>Servicios al Estudiante</b>	1.00
<b>Infraestructura y Recursos Físicos</b>	1.00
<b>Total</b>	7.00

**Fuente: Información proporcionada por el propietario de la institución**

Según el Manual de Acreditación de Colegios Privados, la institución se clasifica como un Centro Educativo Privado con Observaciones, lo que implica que tiene un plazo de tres años como máximo para efectuar las correcciones respectivas.

## **3.2. SERVICIOS EDUCATIVOS OFRECIDOS**

### **i. ACTUALES**

Tiene a disposición la educación Parvularia (para los niveles de cuatro, cinco y seis años de edad) y primer ciclo de educación básica (primero, segundo y tercer grado), todo esto

bajo una matrícula anual de cien dólares y once mensualidades de cincuenta dólares cada una por alumno inscrito.

## **ii. ADICIONALES**

Desde el inicio de operaciones, ha optado por introducir a su oferta académica la asignatura de inglés, incorporándola desde Parvularia. Además, para el presente año 2016, ha añadido a su infraestructura un centro de cómputo (destinado para estudiantes de Parvularia y primaria) y una biblioteca debidamente equipada únicamente para alumnos de primaria, manteniendo el mismo costo de colegiatura y matrícula.

## **iii. PROYECTADOS PARA AÑO 2017**

El propietario de la institución planifica para el año 2017 iniciar los servicios de enseñanza de segundo ciclo de educación básica o sea de cuarto, quinto y sexto grado, incorporando dos secciones por nivel, haciendo un total de seis aulas con una capacidad máxima de sesenta alumnos cada una; por lo que requiere de un estudio de factibilidad para conocer cuál debe ser la inversión Inicial, los flujos de efectivo, el costo de los recursos que utilizará como fuente de financiamiento, entre otros rubros, con la finalidad de que todas estas variables le permitan identificar si será o no rentable ejecutar la inversión y así tomar la decisión que más le convenga.

## **4. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS**

### **4.1. ANTECEDENTES<sup>17</sup>**

Mejicanos es uno de los catorce municipios que conforman el Área Metropolitana de San Salvador. Su extensión territorial es de 22.12 kilómetros cuadrados; limita con los siguientes municipios: al norte con Ayutuxtepeque y Apopa, al Este con Ciudad Delgado y Cuscatancingo y al Suroeste con San Salvador. Cuenta con 156,178 habitantes, lo que representa el 8.91% de la población del departamento de San Salvador. Dentro de su territorio se encuentran empresas dedicadas al sector comercio (supermercados, venta de repuestos y materiales de construcción), servicios

---

<sup>17</sup> <https://alcaldiamunicipalmejicanos.wordpress.com/2011/07/07/mejicanos-su-historia-2/>

(restaurantes, centros educativos, bancos), industria (embutidos, confiterías, textiles) y artesanías.

#### **4.2. DESARROLLO EDUCATIVO DEL MUNICIPIO**

Según el “Censo Escolar Inicial 2015”<sup>18</sup>, elaborado por el Ministerio de Educación de El Salvador, dicha zona geográfica cuenta con un total de 72 centros educativos divididos de la siguiente manera: 27 públicos y 45 privados, contabilizando un total de 24, 359 alumnos matriculados en todos los niveles educativos de Parvularia, plan básico (primer, segundo y tercer ciclo) y bachillerato: General y Técnico Vocacional (**Ver Anexo N° 1**).

En cuanto a sus indicadores educativos, el Índice de Escolaridad Promedio, que “permite conocer el nivel de educación de una población mediante el número de años aprobados por las personas de seis años de edad y más”<sup>19</sup>; “presenta un valor de 8.7 años, siendo más alto para el sexo masculino con un monto de 9.0 años, que con respecto al sexo femenino de 8.5 años”<sup>20</sup>. Por otra parte, el Índice de Alfabetización, que es “el número de personas alfabetizadas desde los quince años de edad en adelante y que es expresado como un porcentaje de la población total comprendida de la edad antes mencionada”<sup>21</sup>, muestra un valor de 93.3%, ubicando al municipio como el quinto con mayor tasa de alfabetización a nivel nacional. Todo lo que refleja que el rubro de la educación tiene una gran relevancia para los habitantes del municipio, y que por lo tanto, el proyecto de ampliación del colegio en estudio tiene mercado donde participar.

---

<sup>18</sup><http://www.mined.gob.sv/index.php/estadisticas-educativas/item/6116-bases-de-centros>

<sup>19</sup> Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Año 2013*, pág. 7.

<sup>20</sup> Fundación Nacional para El Desarrollo (FUNDE); (Febrero, 2013); *Plan de Competitividad Municipal de Mejicanos (2012-2016)*, pág. 23.

<sup>21</sup> United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). (Noviembre, 2009). *Indicadores de la Educación: Especificaciones Técnicas*, pág. 3.

## **5. GENERALIDADES DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

### **5.1. CONCEPTO**

Es “el estudio que se elabora sobre la base de antecedentes precisos obtenidos a través de fuentes primarias de información y profundiza en el estudio de la mejor alternativa”<sup>22</sup>. Del mismo modo, según Baca Urbina (2010) afirma que “este estudio divide en fuentes primarias y secundarias las fuentes de información, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto, y es la base en la que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión”.<sup>23</sup>

Por lo tanto, es la exhaustiva búsqueda y recolección de datos que permitan cuantificar la inversión inicial, los flujos de efectivo, el costo del financiamiento a utilizar, entre otros aspectos, para diseñar las proyecciones requeridas con la finalidad de disminuir la incertidumbre en la ejecución del proyecto, brindando las bases fundamentales en la toma de decisiones que conlleven en la selección de la alternativa más favorables al aportador de capital.

### **5.2. IMPORTANCIA**

Con su diseño y elaboración se crea una base sólida para la toma de decisiones al justificar teórica y cuantitativamente la alternativa de inversión. Es decir, se estiman todos los recursos a utilizar para poner en marcha el proyecto a través de la realización de sus componentes: Estudio de Mercado, Técnico y Económico-Financiero. En cada uno de ellos se consideran los elementos necesarios para llevarlo a cabo, tales como: análisis de la oferta, de la demanda, localización y tamaño óptimo de la planta, viabilidad económica, consideraciones ambientales, entre otros aspectos. Una vez desarrollados e integrados todos estos estudios, la empresa dispondrá de una base de datos con argumentos técnicos, económicos y financieros, los cuales le darán la oportunidad de tomar la decisión de si llevar a cabo la alternativa de inversión o considerar otras opciones.

---

<sup>22</sup>Sapag Chain, Nassir; Sapag Chain, Reinaldo (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Colombia: Editorial Mc Graw Hill (5ª Edición), pág. 23.

<sup>23</sup>Baca Urbina, Gabriel (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill (6ª Edición), pág. 5.

### **5.3. ESTRUCTURA**

En general, existen tres niveles en la evaluación de un proyecto:

#### **5.3.1. PERFIL**

##### **5.3.1.1. DEFINICIÓN**

Da inicio con la identificación de una necesidad, continúa con el planteamiento de una idea para satisfacerla que “se elabora a partir de la información existente y la opinión de la experiencia”<sup>24</sup>, además se realiza un análisis del entorno para conocer las posibles variables que afecten positiva o negativamente la respuesta a la carencia encontrada. Una vez se ha realizado dicho análisis, permitirá determinar si el planteamiento es realizable o si existen alternativas más viables que la que se propone.

#### **5.3.2. FACTIBILIDAD**

##### **5.3.2.1. DEFINICIÓN**

También suele llamársele anteproyecto y, como se mencionó anteriormente, recaba la información de las fuentes de información primarias y secundarias pertinentes a la inversión a realizar. En dicho nivel se realiza una evaluación del proyecto en tres categorías: de mercado, técnico y económico-financiero; una vez realizadas es posible tomar una decisión al respecto. Sus componentes son:

##### **a. ESTUDIO DE MERCADO**

###### **2. DEFINICIÓN**

En términos generales, es la primera parte que se integra a la investigación formal del estudio y su objetivo principal “es la determinación y cuantificación de la oferta y demanda, el análisis de los precios y el estudio de comercialización”<sup>25</sup>. En el mismo sentido, según Sapag Chain (2008) dice que esta fase “se identifica con la definición del precio y la demanda a que los consumidores están dispuestos a comprar”<sup>26</sup>. Por lo tanto, consiste en realizar un análisis del mercado tomando en cuenta la cantidad de consumidores

---

<sup>24</sup> Baca Urbina, Gabriel (2010). *op. cit.*, Pág. 4.

<sup>25</sup> *Ibíd.*, Pág. 7.

<sup>26</sup> Sapag Chain, Nassir; SapagChain, Reinaldo (2008). *op. cit.*, Pág. 5.

potenciales que estarían dispuestos a adquirir el producto o servicio, a un determinado precio de venta, además, considera la cantidad de proveedores existentes y las condiciones en las que ofrecen el bien que se planifica introducir.

### **3. ESTRUCTURA**

Comprende el desarrollo de los siguientes elementos.

#### **2.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Son “las cantidades solicitadas de un bien o servicio que los consumidores desean y pueden adquirir a un precio determinado”<sup>27</sup>. Está en función de factores como la necesidad real del producto, precio de venta, el ingreso monetario de la población, entre otros. Su respectivo análisis se orienta a determinar si existe un mercado al cual dirigir el proyecto, tomando en cuenta las condiciones del sistema educativo público y privado a nivel nacional y las exigencias de la población entorno a la calidad del servicio que requieren.

Desde el punto de vista de su oportunidad, se clasifica en:

- i. Demanda insatisfecha: aquella en la cual los bienes producidos no alcanzan a cubrir los niveles solicitados por el mercado.
- ii. Demanda satisfecha: el monto de productos requeridos por la población equivale a las cifras puestas a disposición en el mercado.

#### **2.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

Es “la cantidad de un producto puesta a disposición en el mercado por los proveedores”<sup>28</sup>. Visto de otra manera, es la cuantía de bienes y servicios que un fabricante coloca en un mercado determinado a un precio previamente establecido, actividades que conllevan a satisfacer las necesidades expresadas por los compradores.

---

<sup>27</sup><http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>

<sup>28</sup><http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>

Según el número de oferentes puede clasificarse en<sup>29</sup>:

- i. **Oferta competitiva:** la participación de los productores está determinada por la calidad, el precio y el servicio que ofrecen al consumidor; por lo tanto, no existe un líder que controle el mercado en su totalidad.
- ii. **Oferta oligopólica:** hay un número reducido de suministradores para el mismo artículo, por consiguiente, ellos establecen la cifra total de productos que se comercializarán.
- iii. **Oferta monopólica:** solo existe una entidad dedicada a la fabricación y comercialización de bienes y servicios; al tener el dominio total del mercado impone el monto de los bienes a elaborar, el valor de la mercancía y los estándares de calidad.

Para realizarlo se toman en cuenta aspectos como la calidad del bien, el número de proveedores, la ubicación geográfica, entre otros; y su objetivo es proyectar la cantidad del artículo que se pondrá a disposición de la población durante la vida útil del proyecto.

### 2.3. MERCADO POTENCIAL INSATISFECHO

El mercado potencial se define como “todas aquellas personas e instituciones que poseen o pueden llegar a tener la necesidad que satisface cierto producto o servicio”<sup>30</sup>. En otras palabras, es el volumen máximo de ventas que podría alcanzar un producto y lo comprenden todos aquellos individuos o instituciones con la capacidad adquisitiva para obtenerlo en un período venidero.

Por otra parte, el mercado potencial insatisfecho “es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros”<sup>31</sup>. Puede identificarse una vez se han fijado los niveles de oferta y demanda, y constituye aquella parte del mercado a la cual los demás productores no lograrán satisfacer si prevalecen las condiciones actuales en el

---

<sup>29</sup>Baca Urbina, Gabriel (2010). *op. cit.*, Pág. 41 y 42.

<sup>30</sup><http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/mercado-potencial.htm>

<sup>31</sup> Baca Urbina, Gabriel (2010). *op. cit.*, Pág. 43.

mercado y que el proyecto podría aprovechar a fin de alcanzar los objetivos y cifras de fabricación, ventas, costos y rentabilidad propuestas.

## **2.4. MERCADO META**

Se trata de “uno o más grupos potenciales hacia quienes una organización dirige su programa de mercadeo”<sup>32</sup>. Lo componen todos aquellos consumidores con el deseo y la capacidad de adquirir un producto específico y a los cuales una compañía dirige sus estrategias de comercialización. Al establecerlo, se vuelve más fácil para una empresa identificar las necesidades de los clientes, sus deseos y los elementos que configuran su comportamiento, ya que se seleccionan grupos homogéneos a los cuáles se dirigirán las estrategias de comercialización.

## **2.5. SEGMENTO DE MERCADO**

Es “la inclusión de posibles compradores en estratos con necesidades comunes que responderán de manera similar a las acciones de mercadeo”<sup>33</sup>. Debido que una empresa no puede acaparar la atención de todas las personas que componen un grupo de consumidores, este proceso se torna crucial al tener que seleccionar a un conjunto específico y reducido de individuos interesados en demandar los productos o servicios ofertados.

## **2.6. MEZCLA DE COMERCIALIZACIÓN**

Se le llama así al conjunto de factores controlables que se utilizan para llevar un producto hasta el cliente, generalmente comprende cuatro variables:

### **2.6.1. PRODUCTO**

“Son todos los artículos, servicios o ideas que comprenden un conjunto de atributos tangibles o intangibles que satisfacen a los consumidores y que son intercambiados por dinero u otra unidad de valor”<sup>34</sup>. Los productos se clasifican en:

---

<sup>32</sup> Kerin, Roger A. y otros (2003). *Marketing*. México: Editorial Mc GrawHill (9ª Edición), pág. 656.

<sup>33</sup> Kerin, Roger A. y otros (2003). *op. cit.*, pág. 226.

<sup>34</sup> *Ibid.*, pág. 254.

- **Tangibles:** Poseen consistencia física y material. Su adquisición implica que el cliente tenga contacto directo con ellos; dentro de esta categoría se encuentran bienes como los electrodomésticos, alimentos, artículos tecnológicos, etc.
- **Intangibles:** Carecen de atributos corpóreos, no pueden ser almacenados ni transferidos de una persona a otra, sino que son disfrutados en el momento en el que se brindan. Entre los principales están los de salud, diversión, hospedajes, educativos, entre otros.

### 2.6.2. PRECIO

“Se refiere al dinero u otras consideraciones que pueden ser dadas a cambio de la propiedad o uso de un bien o servicio”<sup>35</sup>. Por lo que se considera que es el valor que debe cancelarse con el fin de adquirir un producto o un servicio con fines personales o para su reventa final. Desde el punto de vista de la compañía, el objetivo de la fijación del precio es generar utilidades que ayuden a cubrir los costos y gastos surgidos en el proceso de fabricación de un artículo o en su caso, los ocasionados en la prestación de un servicio.

Antes de determinarlo, deben considerarse los siguientes elementos:

- Costos de producción y gastos de administración y venta,
- Estrategias de mercadeo,
- Demanda potencial del producto,
- Condiciones económicas y sociales del país,
- Número de competidores,
- Políticas de control de precios

### 2.6.3. PLAZA (CANAL DE DISTRIBUCIÓN)

En un sentido general, es el conjunto de medios para hacer llegar el producto a manos de los clientes. En términos más específicos “consiste en individuos y empresas que participan en el proceso de hacer disponible un bien o servicio para su uso o consumo por

---

<sup>35</sup> Kerin, Roger A. y otros (2003). *op. cit.*, Pág. 331.

parte de los consumidores finales o usuarios industriales”<sup>36</sup>. Comprende toda la estructura utilizada por los proveedores para colocar sus productos hasta el comprador, ya sea a través de intermediarios o utilizando un medio directo.

La elección del mecanismo para llegar al usuario final se basa en tres aspectos:

- **Cobertura del mercado:** dependerá de la administración escoger un canal que le permita ampliar la cobertura de clientes o brindar exclusividad a una red pequeña de distribuidores.
- **Control sobre el producto o el servicio ofrecido:** un alto número de mediadores implica ceder mayor propiedad sobre lo que se comercializa, provocando que la empresa pierda influencia en las condiciones en las que entrega el producto a los usuarios.
- **Control sobre costos:** mientras más reducida sea la red de intermediarios entre la compañía y su clientela, menores serán las erogaciones operativas en los que incurrirá la organización.

#### 2.6.4. PROMOCIÓN

Lo conforman todas las alternativas de comunicación existentes entre el vendedor y el comprador que engloban el conjunto de instrumentos utilizados para captar la atención de este último con el objetivo de apoyar las ventas. Su utilización busca incentivar la utilización de los productos o servicios, mediante anuncios publicitarios, ofertas y otros tipos de propaganda.

### b. ESTUDIO TÉCNICO

#### 1. DEFINICIÓN

Como es indicado por Sapag y otros (2008), “es el estudio de las condiciones materiales, físicas, condiciones y alternativas de producir el bien o servicio que se desea generar con el proyecto”<sup>37</sup>. Así mismo, “el análisis técnico-operativo verifica la posibilidad técnica de la

<sup>36</sup>Kerin, Roger A. y otros (2003). *op. cit.*, pág. 390.

<sup>37</sup>Sapag Chain, Nassir; Sapag Chain, Reinaldo.(2008). *op. cit.*, pág. 24-25

fabricación del producto que se pretende elaborar”<sup>38</sup>. Por consiguiente, es la búsqueda de las condiciones óptimas a nivel operativo y funcional para elaborar los artículos o servicios que se pretenden comercializar con la inversión.

## **2. ESTRUCTURA**

Los elementos que lo componen son:

### **2.1. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO**

La decisión de la ubicación geográfica de la infraestructura física de la planta debe estar en función de la necesidad de operar de forma accesible al cliente, reduciendo los costos de envío; además, se debe buscar estar lo más cercano posible a los insumos y a la mano de obra a utilizar para aprovechar los bajos costos de abastecimiento y laborales, respectivamente.

#### **2.1.1. MÉTODO DE CALIFICACIÓN DE FACTORES**

“Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de elementos que se consideran relevantes (cualitativos) para la localización”<sup>39</sup>. Bajo esta metodología se pretende realizar una comparación entre diferentes ubicaciones a través de una evaluación numérica de sus atributos individuales; el sitio con la ponderación más alta debería ser seleccionado como la alternativa más viable para el proyecto.

El procedimiento para aplicarlo está conformado por las siguientes etapas:

- a. Desarrollar una lista de aspectos relevantes; en otras palabras, son todos los elementos a considerar para llevar a cabo las operaciones del negocio y pueden ser geográficos, institucionales o sociales.
- b. Asignar un peso a cada componente para establecer su importancia relativa en los objetivos de la empresa.

---

<sup>38</sup> Baca Urbina, Gabriel (2010). *op. cit.*, pág. 74.

<sup>39</sup> *Ibíd.*, pág. 86

- c. Designar una escala de puntuación para cada factor; el rango elegido queda a criterio del investigador.
- d. Calificar a cada zona potencial tomando en cuenta sus características individuales, la escala fijada y el peso establecido para cada elemento.
- e. Totalizar la puntuación para cada ubicación y seleccionar aquella que posea la nota más alta.

A continuación se presenta un ejemplo que contribuye a visualizar el proceso de selección de la zona geográfica más apropiada para ejecutar el proyecto:

“Se está realizando un estudio para determinar la mejor localización para la ampliación de un colegio, considerando un conjunto de factores que han sido ponderados y evaluados para dos posibles opciones de ubicación:

**CUADRO N°3**  
**MÉTODO DE CALIFICACIÓN DE FACTORES**

Factores	Ponderación	Alternativa “A”		Alternativa “B”	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
<b>Demanda de estudiantes</b>	0.40	8.5	3.4	8	3.2
<b>Existencia de Terreno</b>	0.30	8	2.4	7.5	2.25
<b>Servicios básicos</b>	0.10	7	0.7	6.5	0.65
<b>Disponibilidad del personal</b>	0.15	7.5	1.13	8.5	1.28
<b>Impacto Ambiental</b>	0.05	6.5	0.33	7	0.35
<b>Puntuación Total</b>			<b>7.96</b>		<b>7.73</b>

Esquema tomado del libro “Evaluación de Proyectos”; Autor: Gabriel Baca Urbina pág. 75.; cifras proporcionadas por el Grupo de Investigación.

**Conclusión:** Aunque la diferencia entre las puntuaciones totales de ambas ubicaciones es mínima, la alternativa “A” es mejor que la “B”, debido a su mayor ponderación, por lo cual se recomienda ejecutar la primera opción.

## **2.2. TAMAÑO ÓPTIMO**

“Hace referencia a la capacidad instalada del proyecto y se expresa en unidades producidas por año”<sup>40</sup>. Al hablar de “óptimo” significa operar con los menores costos totales, maximizando la capacidad de producción durante un tiempo definido.

## **2.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

“Resuelve todo lo que concierne a la instalación y funcionamiento de la planta”<sup>41</sup>. Su elaboración depende de variables definidas en el estudio de mercado y condiciona la elaboración del estudio económico-financiero, generando datos para que en este último se calculen los niveles de rentabilidad que se obtendrán a partir de la mezcla de recursos que se planifica disponer.

En forma específica, con el proyecto de ampliación del Colegio de Mejicanos, se incorporarán elementos como mobiliario y equipo, diseño y distribución de la planta, requerimiento del personal docente y administrativo a contratar, en otros; con el fin de seleccionar la combinación más apropiada que garantice la calidad y rentabilidad del servicio educativo que generará el proyecto.

### **c. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO**

#### **1. DEFINICIÓN**

Comprende la última parte correspondiente al estudio de factibilidad y su objetivo es “ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores para evaluar la rentabilidad del proyecto”<sup>42</sup>.

---

<sup>40</sup> Baca Urbina, Gabriel (2010). *op. cit.*, pág. 75.

<sup>41</sup> *Ibíd.*, pág. 112.

<sup>42</sup> *Ibíd.*, pág. 138.

Al realizarlo, se determinan los montos de recursos que se utilizarán, tomando en cuenta aspectos como la inversión en infraestructura física, el costo total de operación de la planta, cantidad y valor de los insumos necesarios, y otros insumos que quedarán expresados en forma de ingresos que en conjunto servirán para realizar la evaluación económica, utilizando una serie de indicadores financieros que permitirán establecer la rentabilidad a obtener.

## 2. ESTRUCTURA

La elaboración implica el desarrollo de los siguientes rubros:

### 2.1. PERFIL DE LA INVERSIÓN

#### 2.1.1. INVERSIÓN INICIAL

Se refiere al “costo de las adquisiciones como terrenos, edificios, maquinaria, equipos, activos intangibles, entre otros, necesarios para poner en marcha el proyecto de inversión”<sup>43</sup>. En consecuencia, incorpora todos los desembolsos realizados en equipo, terrenos, edificios, patentes, marcas, capital de trabajo, activos Intangibles, entre otros, que se utilizarán durante el curso normal de las operaciones.

#### CUADRO N° 4 INVERSIÓN INICIAL

•Costo de Adquisición del Activo Fijo Propuesto
•(+) Desembolsos Adicionales Necesarios
•= Costo del Activo Fijo Propuesto
•(-) Ganancia por Venta de Activo Fijo Antiguo (si la hubiere)
•(+/-) Variación en Capital de Trabajo
•(=) Inversión Inicial

**Fuente: Administración Financiera II, Autor: Manuel de Jesús Fornos Gómez, pág. 454.**

<sup>43</sup> Fernández Espinoza, Saúl (2007). *Los proyectos de Inversión: Evaluación Financiera*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de CR, pág. 45.

### 2.1.2. INVERSIÓN DIFERIDA

Son los desembolsos que se realizan después que el proyecto ha iniciado operaciones y que están orientados a incrementar la capacidad productiva de la planta; y están representados por las adquisiciones de activos fijos, nuevas patentes y diseños comerciales o al mantenimiento de la maquinaria o equipo inicial, buscando prolongar la vida útil y mejorar su desempeño.

## 2.2. COSTO DE CAPITAL

“Representa el rendimiento mínimo que debe obtener un proyecto de manera que capte la atención de los inversionistas”<sup>44</sup>. Se expresa en términos porcentuales, y en un sentido más amplio, es el rendimiento exigido que se le debe pagar a todos los entes naturales o jurídicos que aportarán el capital. Los métodos para calcularlo son los siguientes:

### 2.2.1. COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL; WACC, POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

“Es una medida ponderada de la rentabilidad de la deuda y el capital propio, es decir, que contempla el peso de la deuda y el capital propio dentro de la estructura de capital de cada empresa y determina como cada recurso afecta el costo de capital de la misma”<sup>45</sup>. Su fórmula se expresa de la siguiente manera:

$$WACC = W_d * K_d(1 - T) + W_p K_p + W_s K_s$$

Dónde:

W <sub>d</sub> :	Peso de la deuda a Largo Plazo
K <sub>d</sub> :	Costo de la deuda
T:	Tasa de Impuesto Sobre la Renta

<sup>44</sup> [http://www.susepu.gov.ar/AUDIENCIAS%20PUBLICAS/1\)%20DOC%204%20COSTO%20DE%20CAPITAL.pdf](http://www.susepu.gov.ar/AUDIENCIAS%20PUBLICAS/1)%20DOC%204%20COSTO%20DE%20CAPITAL.pdf)

<sup>45</sup> Fornos Gómez, Manuel de Jesús (2014). *Contabilidad Financiera II*. El Salvador: Ediciones Contables (2ª Edición), pág. 512.

Wp:	Peso del capital Preferente
Kp:	Costo de Capital Preferente
Ws:	Capital Propio
Ks:	Costo de recursos propios

### 2.2.2. MODELO DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE ACTIVOS DE INVERSIÓN-DE CAPITAL (CAPITAL ASSET PRICING MODEL; CAPM POR SU NOMBRE Y SIGLAS EN INGLÉS)

Herramienta utilizada para determinar la tasa de retorno requerida para un proyecto, “relaciona la prima de rendimiento de un activo y la prima de rendimiento de mercado sobre la tasa libre de riesgo”<sup>46</sup>, su expresión matemática es la siguiente:

$$E(r_j) = r_f + \beta_{jm}E(r_m - r_f)$$

Dónde:

$E(r_j)$ : Tasa de rendimiento esperada de capital sobre el activo j.

$\beta_{jm}$ : Beta del sector: mide la sensibilidad del sector respecto a los cambios de las expectativas en el mercado.

$E(r_m - r_f)$ : Exceso de rentabilidad de la cartera de mercado: la rentabilidad adicional que los inversores exigen por colocar su capital en una inversión de riesgo medio frente a inversiones sin riesgo.

$r_m$ : Rendimiento del mercado país: representa el retorno de una cartera diversificada de activos financieros.

---

<sup>46</sup> Fornos Gómez, Manuel de Jesús (2014). *op. cit.*, pág. 507.

$r_f$ : Tasa libre de Riesgo: es la rentabilidad que se obtendría de una inversión segura sin ningún tipo de riesgo.

## 2.3. FLUJOS DE EFECTIVO

Lo componen todas las entradas y salidas de dinero que se originarán de las actividades del proyecto y que ayudarán a establecer la rentabilidad. Por lo tanto, para su elaboración es necesario disponer de la información proveniente de la inversión inicial, ingresos y egresos de operación, el horizonte de vida, entre otros.

### 2.3.1. FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO

Se utiliza para medir la rentabilidad de la inversión desde el punto de vista del administrador. El procedimiento a seguir implica deducir de los ingresos, los costos, gastos operativos fijos y variables (excluyendo los financieros) e impuestos sobre la renta para obtener la utilidad neta del ejercicio. A continuación, se le adicionarán la depreciación y las demás partidas no monetarias (en caso de que hubiera) y las variaciones en el capital de trabajo para establecer la cantidad de recursos en efectivo que se generarán.

La estructura es la siguiente:

#### CUADRO N° 5 FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO

• Ingresos operativos
• (-)
• Gastos monetarios
• Partidas no monetarias
• = Utilidad antes de Impuestos
• (-) Impuesto sobre la renta
• = Utilidad neta
• (+) Partidas no monetarias
• (+/-) Variación del capital de trabajo
• (=) Flujo de Efectivo del Proyecto

Fuente: Administración Financiera II, Autor: Manuel de Jesús Fornos Gómez, pág. 478.

### 2.3.2. FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA

Se emplea para medir el rendimiento que se obtiene sobre los recursos propios, visto desde la perspectiva de aquellos que aportan el capital para poner en marcha la alternativa de negocio. Para calcularlo, al Flujo de Efectivo del Proyecto se le restan los abonos al préstamo bancario solicitado para financiar la inversión inicial, así como los pagos por intereses de la deuda después de deducirles el respectivo escudo fiscal.

Su esquema es el siguiente:

**CUADRO N° 6**  
**FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA**

• Ingresos operativos
• (-)
• Gastos monetarios
• Partidas no monetarias
• = Utilidad antes de Impuestos
• (-) Impuesto sobre la renta
• = Utilidad neta
• (+) Partidas no monetarias
• (+/-) Variación en capital de trabajo
• (=) Flujo de Efectivo del Proyecto
• (-)
• Abono a capital
• Pago de intereses después del Escudo fiscal
• (=) Flujo de Efectivo del Accionista

**FUENTE: Administración Financiera II, Autor: Manuel de Jesús Fornos Gómez, pág. 495.**

## 2.4. HORIZONTE DE VIDA

Es el lapso por el que se extenderán las operaciones del proyecto y sobre el cual se realizarán las estimaciones financieras. Una de sus principales características radica en que la duración debe asegurar la recuperación de la inversión inicial y la maximización de la riqueza de los propietarios.

## 2.5. VALOR TERMINAL

Después de que haya transcurrido el número de años para los cuales se presupuestó que se trabajaría con el activo adquirido, es probable que el proyecto continúe el transcurso normal de actividades, se finalicen las operaciones o se proceda a la venta del remanente, cualquiera que sea la decisión planificada, vuelve necesario calcular el valor de lo que quede, el cual se convertirá en un ingreso adicional que se sumará al flujo de efectivo del periodo final. En otras palabras, el valor terminal es el monto que se espera tenga la inversión a partir del último año para el cual se han proyectado los ingresos netos, cifra que desempeña un papel fundamental en la aprobación o rechazo de la alternativa evaluada. Para su respectivo cálculo se usará la fórmula bajo el supuesto de que seguirá operando:

$$VT = \frac{FE_n}{k}$$

Dónde:

VT: Valor Terminal

FE<sub>n</sub>: Flujo de efectivo de la entidad en el año “n”

k: Costo promedio ponderado de capital

## 2.6. CAPITAL DE TRABAJO

Es el conjunto de recursos en forma de activos Corrientes (Efectivo, Valores Negociables de Corto Plazo, Cuentas por cobrar e Inventarios) y el financiamiento

Corriente (Préstamos bancarios de Corto Plazo y Pasivos Acumulados), que necesitará de forma exclusiva la propuesta durante el lapso de operaciones.

## 2.7. EVALUACIÓN ECONÓMICA

“Es la parte final de toda la secuencia de análisis de factibilidad de un proyecto<sup>47</sup>”, se realiza utilizando los datos obtenidos en los estudios previos y determina si la inversión será económicamente rentable y cumple con las expectativas de los inversionistas, según los requisitos mínimos de rendimiento establecidos; para ello se utilizarán los siguientes criterios:

### 2.7.1. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“Es la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivos futuros y el desembolso inicial de un proyecto de inversión, que representa la riqueza generada en el momento cero”<sup>48</sup>. Su fórmula es la siguiente:

$$VAN = -I_0 + \sum_{n=1}^t \frac{FE_n}{(1+k)^n}$$

Dónde:

$I_0$	Inversión inicial.
FE	Flujos de efectivo.
K	Costo de capital.
N	Número de años del horizonte de vida.

El procedimiento consiste en descontar cada uno de los flujos futuros a una tasa determinada y a la suma resultante deducirle la inversión inicial en el año cero, así se estaría midiendo el excedente o pérdida que se estima obtendrán las personas que aportarán

<sup>47</sup> Baca Urbina, Gabriel (2010). *op. cit.*, pág.165

<sup>48</sup> Fornos Gómez, Manuel de Jesús (2014). *op. cit.*, pág. 528.

el capital y que servirá como fundamento para aprobar o rechazar la propuesta. Los criterios de decisión a tomar en cuenta son:

- a) Si el VAN es inferior a cero, se rechaza el proyecto puesto que representa una pérdida para los propietarios al no generar ganancia alguna.
- b) Si el VAN es superior a cero, se aprueba el proyecto: de esta manera se estaría generando un excedente luego de deducir las salidas de efectivo iniciales, lo que implicaría incrementar la riqueza de los aportadores del capital.

### 2.7.2. TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

“Es el porcentaje en el cual el Valor Actual Neto (VAN) es igual a cero”<sup>49</sup>. Por lo tanto, al descontar los flujos de efectivo haciendo uso de esa tasa (r), el monto resultante se estaría igualando a la inversión inicial.

Su fórmula es la siguiente:

$$I_0 = \sum_{t=1}^t \frac{FE_t}{(1 + TIR)^t}$$

Dónde:

$I_0$ :	Inversión Inicial.
$FE_t$ :	Flujo de efectivo en el período “t”
t:	Número de períodos
TIR:	Tasa Interna de Retorno

Los criterios de decisión son los siguientes:

---

<sup>49</sup> Fornos Gómez, Manuel de Jesús (2014). *op. cit.*, pág. 531.

- a) Si la TIR es mayor a la tasa de descuento ( $r > k$ ), se acepta el proyecto, ya que el valor descontado de los flujos de efectivo sería superior a la inversión inicial; por lo tanto se estaría incrementando la riqueza del inversionista.
- b) Si la TIR resulta menor a la tasa de descuento ( $r < k$ ), se rechaza la propuesta al no generar el rendimiento solicitado sobre proyecto a ejecutar.

### **5.3.3. PROYECTO DEFINITIVO**

#### **5.3.3.1. DEFINICIÓN**

“Comprende la última etapa de desarrollo de la inversión y se incluye toda la información obtenida en la etapa del anteproyecto, además, se añaden elementos como los canales de distribución para el producto, contratos de venta, entre otros”<sup>50</sup>.

Es la fase de operación del proyecto, en la cual da inicio la comercialización del producto o servicio planificado después de haber considerado todos los indicadores obtenidos en el estudio de factibilidad y asegurarse que se obtendrán resultados favorables con la puesta en marcha de las cifras expresadas en el estudio realizado.

#### **VIABILIDAD DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN**

“Es el proceso que consiste en determinar si un proyecto reúne las condiciones técnicas, de mercado, legales, gerenciales, medio ambientales, políticas, etc., para ser ejecutado”<sup>51</sup>.

#### **FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN**

“Es la medición de las probabilidades de éxito de un proyecto de inversión, en relación a los procesos y recursos tecnológicos, el rendimiento esperado, el financiamiento accesible y el bienestar social”<sup>52</sup>. Un requisito o prueba a que es sometido un proyecto y que califica las posibilidades de éxito que este tiene una vez la coherencia y viabilidad han sido probadas.

---

<sup>50</sup> Baca Urbina, Gabriel (2010). *op. cit.*, pág. 180.

<sup>51</sup> Fornos Gómez, Manuel de Jesús (2014). *op. cit.*, pág. 497.

<sup>52</sup> *Ibíd*, pág. 500.

## **CAPÍTULO II: “DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL PARA LA AMPLIACIÓN DE LAS INSTALACIONES DEL COLEGIO DE MEJICANOS, UBICADO EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR”.**

### **6. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **6.1. ANTECEDENTES**

El 20 de julio del 2014, la “Fábrica Búfalo”, que estaba ubicada en el municipio de Mejicanos cerró operaciones, por lo que se llevó a cabo la venta del terreno y las respectivas edificaciones, siendo adquiridos por el Ing. Jesús Eduardo Pleitez con la finalidad de operar una institución educativa la cual denominó “Samuel Christian School”. El 20 de enero del 2015, el colegio fue autorizado de forma provisional por el Ministerio de Educación (MINED) para dar inicio a sus servicios académicos mediante la apertura de una jornada matutina y otra vespertina, cubriendo los servicios a nivel de Parvularia (4,5 y 6 años de edad) y primer ciclo de educación básica (7,8 y 9 años de edad) con lo cual logró la matrícula de un total de doscientos ochenta estudiantes.

El 11 de agosto de ese mismo año, el ente fue acreditado definitivamente por la Sección Acreditadora de Centros Educativos del Ministerio de Educación de la República de El Salvador, bajo el nombre de “Colegio de Mejicanos”, dicha legalización se vio amparada por la resolución n°19/2015 y código de infraestructura 10531<sup>53</sup> para su respectiva autorización y funcionamiento.

El perfil del colegio, desde sus inicios, fue orientado para ser una institución cristiana bilingüe, incorporando los programas que establece la normativa del Ministerio de Educación (MINED); y de forma adicional, la asignatura de inglés a todos los niveles educativos ofrecidos, buscando impartir una enseñanza integral mediante una pedagogía que inculque en los alumnos la práctica de valores humanos como la solidaridad, responsabilidad, honestidad y cooperación, combinándola con conocimientos académicos que ayuden al desarrollo de la persona en todas sus dimensiones. Para el presente año 2016,

---

<sup>53</sup> Parte de la acreditación de una institución la cual indica que se tienen los espacios requeridos en los edificios escolares.

ha innovado sus recursos pedagógicos, añadiendo una biblioteca y un centro de cómputo, siempre incluido en el costo de la matrícula y la mensualidad respectiva, con lo cual busca fomentar el hábito de la lectura y el uso de la tecnología desde los niveles más básicos del proceso formativo del estudiante.

Uno de los mayores competidores desde el inicio de operaciones fue el sector público, debido al bajo costo que representa para la población educativa a nivel general. Sin embargo, el Colegio de Mejicanos, al ser una entidad privada, ofreció una ventaja competitiva dentro del municipio de Mejicanos, la cual consistió en brindar un mayor nivel de seguridad dentro de las instalaciones de la institución que la que ofrecen los centros educativos gubernamentales.

Tomando en cuenta lo antes mencionado, según datos del Ministerio de Educación (MINED), la matrícula estudiantil en el sector público ha disminuido debido a la violencia social existente. Prueba de ello son las “cifras de deserción estudiantil registradas para el año 2015, que informan que el éxodo escolar aumentó a 2, 811 estudiantes”<sup>54</sup> en el municipio antes mencionado. Tomando en cuenta este dato, el propietario de la institución planifica llevar a cabo una inversión en el año 2017 para ampliar las instalaciones del colegio que están ubicadas en avenida Juan Aberle, calle principal a Cuscatancingo, reparto Santa Lucia ex fábrica Búfalo, Municipio de Mejicanos, Departamento de San Salvador, con el fin de incorporar el segundo ciclo de educación básica, distribuyéndolo de la siguiente manera: dos aulas tanto para 4°, 5° y 6° grado respectivamente; lo que implicaría aprovechar la demanda para dichos niveles de enseñanza provenientes de la deserción escolar antes mencionada y de la población estudiantil menor de diez años de edad que crece y se educa en los servicios de Parvularia y primer ciclo de educación básica ofrecidos en las instalaciones del colegio.

---

<sup>54</sup> *Apopa y Mejicanos con la mayor reducción de alumnos beneficiados.* (11 de octubre de 2015). Obtenido el Marzo 02, 2016, de: <http://www.elsalvador.com/articulo/nacional/apopa-mejicanos-con-mayor-reduccion-alumnos-beneficiados-89228>

## 6.2. FORMULACIÓN

¿En qué medida un estudio de factibilidad contribuirá a la ampliación de las instalaciones del Colegio de Mejicanos, ubicado en el municipio de Mejicanos, departamento de San Salvador?

## 6.3. IMPORTANCIA

La educación es uno de los pilares más importantes para el desarrollo de cualquier país, determina el progreso de las personas, permitiéndoles alcanzar altos niveles de satisfacción a través de la aplicación de los conocimientos adquiridos durante su vida estudiantil. Actualmente, “el sistema educativo de El Salvador está caracterizado por poseer altos niveles de deserción escolar y baja calidad en el sistema público”<sup>55</sup>. En cuanto al sistema educativo privado, este obtuvo “el mejor promedio de nota en la Prueba de Aptitudes y Aprendizaje para Egresados de Educación Media (PAES) para el año 2015”<sup>56</sup>, sin embargo no todos los núcleos familiares pueden costear las cuotas de matrícula y mensualidades que dichas instituciones cobran por brindar sus servicios. Pero teniendo en cuenta el auge de la violencia en el territorio nacional, el sector privado es una oportunidad para los padres de familia que perciben un “ingreso medio”<sup>57</sup>, porque les proporcionan un mayor nivel de seguridad y mejor calidad en la enseñanza para sus hijos.

En vista de lo anterior y de la necesidad del Colegio de Mejicanos de responder a las circunstancias que rodean su entorno además de propiciar su propio crecimiento empresarial, se vuelve trascendental la elaboración de un estudio de factibilidad para la ampliación de su infraestructura, inaugurando cuarto, quinto y sexto grado de educación básica. De esta manera se podrán estimar los beneficios de dicha obra de construcción, además de detallar los posibles costos de realización en los que se incurrirá desde su planificación hasta la respectiva ejecución.

<sup>55</sup> Flores, Ricardo. (Junio 21, 2015). *55,546 estudiantes menos en matrícula de 2015: MINED*. Obtenido el Marzo 03, 2016, de: (<http://www.laprensagrafica.com/2015/06/21/55446-estudiantes-menos-en-matricula-de-2015-mined>)

<sup>56</sup> *Gobierno presenta resultados de la PAES 2015*. (s.f.). Obtenido el Marzo 02, 2016, de: <http://www.presidencia.gob.sv/gobierno-presenta-resultados-de-la-paes-2015/>

<sup>57</sup> Ingreso medio: con ingresos entre 10 y 15 dólares al día. Fuente: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (Dirección Regional para América Latina y el Caribe).

## **7. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **7.1.GENERAL**

Elaborar un diagnóstico que refleje la situación actual sobre los factores positivos y negativos en la ejecución de la ampliación de las instalaciones del Colegio de Mejicanos.

### **7.2.ESPECÍFICOS**

- Establecer las características que deberá poseer la población perteneciente al segmento de mercado al que se dirigirá la inversión.
- Investigar las condiciones predominantes en el sistema educativo privado del municipio de Mejicanos a fin de diseñar un Plan de Gestión de Proyectos que facilite la ampliación del colegio mencionado.
- Realizar un estudio que identifique los recursos humanos, técnicos y materiales que requerirá la formulación de la propuesta a realizar.

## **8. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **8.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN**

Para desarrollar el presente estudio se utilizará el método científico, el cual se define como “un procedimiento para descubrir las condiciones en que se presentan sucesos específicos, caracterizados generalmente por ser tentativos, verificables, de razonamiento riguroso y de observación empírica”<sup>58</sup>. Entre los métodos auxiliares de investigación científica existentes se ocuparán los siguientes:

#### **8.1.1. ANÁLISIS**

“Consiste en desintegrar, descomponer un todo en sus partes para estudiar en forma intensiva cada uno de sus elementos, así como las relaciones entre sí.”<sup>59</sup>

Por consiguiente, se hizo un desglose de los diversos elementos que integran un proyecto de inversión; por ejemplo, el estudio de la demanda, mediante el cual se conocieron las necesidades y preferencias de los padres de familia con respecto al servicio educativo que ofrecen los colegios privados disponibles en el municipio de Mejicanos, la cantidad de recursos monetarios invertidos en cuotas de inscripción y mensualidad escolar, el nivel de ingreso familiar que poseen, cuáles son los elementos adicionales al programa pedagógico tradicional que solicitan para la educación del estudiante, dónde prefiere que se encuentren ubicadas las instalaciones del centro educativo, entre otros. Además, se efectuó un estudio de oferta para indagar el punto de vista de los directores de las instituciones educativas privadas, dentro del municipio antes mencionado, como cuál es el turno y el nivel de enseñanza más solicitado, los precios que cobran por los servicios ofrecidos, qué es lo que proponen al usuario como valor agregado, los proyectos de expansión que planean ejecutar, entre otras situaciones.

---

<sup>58</sup> Tamayo y Tamayo, Mario. (2004). *El proceso de la investigación científica*. México: Editorial Limusa (4ª Edición), pág. 28.

<sup>59</sup> Rojas Soriano, Raúl. (2006). *El proceso de Investigación Científica*. México: Trillas S.A. de C.V. (4ª Edición), pág. 79.

### **8.1.2. SÍNTESIS**

“Implica reconstruir, volver a integrar las partes del todo, es decir, llegar a comprender la esencia del mismo, conocer sus aspectos y relaciones básicas en una perspectiva global”<sup>60</sup>.

Partiendo de la información que se obtuvo mediante el análisis, se identificaron los beneficios y dificultades que presenta la propuesta de inversión, con la finalidad de evaluar la viabilidad y factibilidad que conllevará la ampliación de las instalaciones físicas del Colegio de Mejicanos, la cual contribuirá a dar respuesta a las problemáticas que rodean su entorno además de propiciar su crecimiento empresarial. Se procedió entonces a integrar los datos encontrados, construyendo una mezcla de mercadeo con sus principales variables, se determinaron los atributos que deberá cumplir el segmento de clientes que se planifica atender, los precios de inscripción y escolaridad que se pueden cobrar, los servicios pedagógicos adicionales que esperan recibir por parte de la institución y otros elementos indispensables que motivan al padre de familia (o responsable) a matricular a su hijo en la institución antes mencionada.

## **8.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Se utilizó la de tipo correlacional, que tiene como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más variables (Causa y Efecto). Por lo tanto, se analizó la relación que existe entre la variable independiente: el diseño de un estudio de factibilidad; y la dependiente: la ampliación de las instalaciones físicas del Colegio de Mejicanos, ubicado en el Municipio de Mejicanos, Departamento de San Salvador.

## **8.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **8.3.1. NO EXPERIMENTAL**

“Son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de las variables, y en el que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos”<sup>61</sup>. Esto

---

<sup>60</sup> Rojas Soriano, Raúl. *op. cit.*, pág. 80-81

<sup>61</sup> Hernández Sampieri, Roberto. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial McGraw-Hill (6ª Edición), pág. 152.

implica la existencia de variables independientes en el entorno que provocan efectos secundarios en una dependiente sin la necesidad de la intervención humana para su ocurrencia.

La utilización de este tipo de investigación permitió evaluar si la elaboración del estudio de factibilidad contribuye a determinar si existen las condiciones mercadológicas, técnicas y financieras necesarias para llevar a cabo la ampliación de la infraestructura física antes mencionada.

## **8.4. FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

### **8.4.1. FUENTES PRIMARIAS**

La información se obtuvo de encuestas dirigidas a las personas que estaban involucradas directamente. En primer lugar, se conoció el punto de vista de los directores de los centros educativos privados, registrados y autorizados por el Ministerio de Educación (MINED) ubicados en el área geográfica referida, de los cuales se obtuvo información relacionada con los niveles de matrícula, los planes de expansión y crecimiento de las instalaciones de dichos centros educativos. En segundo lugar, la “Población Ocupada”<sup>62</sup> residente en dicha localidad, conformada por los padres de familia, cuya edad esté comprendida entre los 30 y 49 años de edad, que tienen un ingreso superior a los trescientos dólares mensuales y poseen hijos en edad escolar para cursar el cuarto, quinto y sexto grado de educación básica, ya que se partió del supuesto que en ese rango de edades, las personas por lo general, tienen establecido su núcleo familiar con infantes de las características antes mencionadas. Además, se conoció mediante una entrevista, el punto de vista del propietario con respecto a los planes de desarrollo que pretende llevar a cabo en el colegio.

---

<sup>62</sup> Población Ocupada (PO): La población ocupada son todas las personas que tengan más de cierta edad especificada y que durante un breve período de referencia, poseen un empleo asalariado o empleo independiente. Fuente: <http://laborsta.ilo.org/applv8/data/c2s.html>

#### **8.4.2. FUENTES SECUNDARIAS**

Se utilizaron fuentes de información referente a la elaboración de proyectos de inversión como libros, leyes, páginas web, publicaciones de instituciones del ramo y demás recursos didácticos relacionados a nivel general con la temática bajo investigación.

### **8.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

#### **8.5.1. ENTREVISTA**

El propósito de su realización fue obtener la información directa por medio de una conversación formal con el propietario del Colegio de Mejicanos, para lo cual se ocupó una guía de entrevista de tipo estructurada, que estuvo conformada por preguntas abiertas, con la finalidad de conocer la opinión respecto a la situación que afronta la organización y para comprender los aspectos relacionados con el sector educativo privado y los planes de desarrollo del colegio.

#### **8.5.2. ENCUESTA**

Se utilizaron como instrumentos dos cuestionarios que incluyeron una mezcla de preguntas abiertas, cerradas y de opción múltiple; con el objetivo de recolectar datos referentes a la problemática en estudio. El primero de ellos se aplicó a los directores encargados de los centros educativos privados que se encuentran localizados en el municipio de Mejicanos. El segundo, a los padres de familia que cumplan los requisitos según lo expuesto en el apartado Fuentes Primarias.

### **8.6. UNIDADES DE ANÁLISIS**

En primer lugar se tuvieron a los padres de familia residentes en el Municipio de Mejicanos, cuya edad estuviera comprendida entre los 30 y 49 años de edad y que devengarán un ingreso superior a los trescientos dólares mensuales. En segundo lugar, los directores de los centros Educativos Privados y por último, el propietario del Colegio de Mejicanos.

## **8.7. ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN**

La investigación se llevó a cabo en los colegios privados ubicados en el municipio de Mejicanos y también consideró a los padres de familia que habitan en dicha localidad.

## **8.8. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA**

Para propósitos de esta investigación, se consideraron dos poblaciones de estudio:

### **8.8.1. UNIVERSO N° 1**

**“Directores de los Centros educativos privados ubicados en el municipio de Mejicanos, departamento de San Salvador”**

Se tomaron en consideración los cuarenta y cinco centros educativos del sector privado autorizados por el Ministerio de Educación (MINED), que ofertaron servicios educativos durante el año 2015 dentro de la zona territorial mencionada con anterioridad (ver anexo N°1).

### **8.8.2. UNIVERSO N° 2**

**“Padres de familia entre los 30 y 49 años de edad, que residan en el municipio de Mejicanos y se encuentren desempeñando una actividad laboral con una remuneración superior a los trescientos dólares mensuales.**

El segundo universo estuvo conformado por todos aquellos padres de familia entre los 30 y 49 años de edad, que forman parte de la Población Ocupada del municipio descrito, que según estimaciones del grupo de investigación ascendió para el año 2015 a 31,845 personas (ver anexo N°2), y que cumplieron con los requisitos según lo expuesto en el apartado Fuentes Primarias.

## 8.9. CÁLCULO DE LA MUESTRA

### 8.9.1. MUESTRA N°1: CENTROS EDUCATIVOS PRIVADOS EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS.

Para determinarlo, se utilizó la fórmula estadística de la población finita, debido a que el universo estuvo compuesto únicamente por cuarenta y cinco instituciones educativas privadas.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

**n** = tamaño de la muestra;

**Q** = probabilidad de fracaso: proporción de la población de referencia que no presenta las características en estudio.

**P** = probabilidad de éxito: proporción aproximada de la población que cumple con los requisitos establecidos.

**Z** = se determina a partir del nivel de confianza y se calcula en las tablas de la curva normal; representa el intervalo en el cual se esperan encontrar las características de la población en estudio;

**e** = indica la posibilidad de no encontrar las características en estudio dentro del intervalo estadístico establecido.

**N** = tamaño de la población.

Sustituyendo:

Z = 1.96 (Nivel de confianza = 95%)

Q = 10%

P = 90%

Se utilizaron estos porcentajes para la probabilidad de éxito (P) y de fracaso (Q) debido que el nivel educativo del municipio de Mejicanos según los “Índices de Alfabetización”<sup>63</sup> y “Escolaridad Promedio”<sup>64</sup> presentan valores que muestran la importancia que los habitantes le otorgan al rubro del aprendizaje para sus hijos o infantes bajo su responsabilidad.

E = 10%

N = 45 colegios privados del Municipio de Mejicanos autorizados por el Ministerio de Educación (MINED) durante el año 2015, lo cual implicó 45 directores consultados.

$$n = \frac{(45)(1.96)^2(0.9)(0.1)}{(0.1)^2(45 - 1) + (1.96)^2(0.9)(0.1)}$$

$$n = \frac{15.5585}{0.7857}$$

$$n = 19.80$$

El resultado arrojó una muestra de 20 directores de instituciones educativas privadas en el municipio de Mejicanos que fueron encuestados para propósitos de esta investigación.

### **8.9.2. MUESTRA N° 2: PADRES DE FAMILIA EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS.**

Para calcular la muestra se utilizó la fórmula estadística de la población infinita debido que estuvo compuesta por más de 10,000 elementos; en este caso, la población ocupada en el municipio de Mejicanos se estimó para el año 2015 a 31,845 personas (ver anexo N°2)

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{e^2}$$

<sup>63</sup> Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). *Op. cit.*, pág. 7.

<sup>64</sup> Fundación Nacional para El Desarrollo (FUNDE); (Febrero, 2013); *Op. cit.*, pág. 23.

Dónde:

**n** = tamaño de la muestra;

**Q** = probabilidad de fracaso: proporción de la población de referencia que no presenta las características en estudio.

**P** = probabilidad de éxito: proporción aproximada de la población que cumple con los requisitos establecidos.

**Z** = se determina a partir del nivel de confianza y se calcula en las tablas de la curva normal; representa el intervalo en el cual se esperan encontrar las características de la población en estudio;

**e** = indica la posibilidad de no encontrar las características en estudio dentro del intervalo estadístico establecido.

**N** = tamaño de la población.

Sustituyendo:

$Z = 1.96$  (Nivel de confianza = 95%)

$Q = 20\%$

$P = 80\%$

Ver notas para valores de P y Q en las fórmulas para población finita enunciada en el apartado anterior.

$E = 10\%$

$$n = \frac{(1.96)^2(0.8)(0.2)}{(0.1)^2}$$

$$n = \frac{0.6147}{0.01}$$

$$n = 61.47$$

Los resultados indican que la muestra considerada dentro de este universo fue de 62 padres de familia ubicados dentro de los parámetros antes establecidos.

## **8.10. TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS**

Después de recolectar la información procedente de las encuestas, se procedió a su ordenamiento y tabulación, el cual incluyó el detalle de la pregunta, el objetivo, la tabla de datos con las frecuencias absolutas y relativas, con la finalidad de analizar e interpretar los resultados con su respectiva gráfica, todo lo cual se realizó de manera computarizada mediante el paquete informático de Microsoft Excel. Por otra parte, las respuestas provenientes de la entrevista se presentaron en un resumen por cada pregunta formulada. La totalidad de la información recolectada y analizada, se empleó para efectuar un diagnóstico que contribuyó a formular las conclusiones y recomendaciones referentes a la problemática de estudio.

## **8.11. ALCANCES Y LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **8.11.1. ALCANCES**

- La elaboración de la investigación permitirá diseñar un estudio de factibilidad para la ampliación de las instalaciones físicas del Colegio de Mejicanos que permita la apertura del segundo ciclo de educación básica (cuarto, quinto y sexto grado) en dicho centro educativo.
- Desarrollar la indagación servirá para conocer los niveles de aceptación y las expectativas de los usuarios del sistema educativo privado en el municipio de Mejicanos, así como de los clientes potenciales a los que se dirigirá el proyecto.
- A través del estudio se podrán saber cuáles son los niveles de matrícula, cuotas de inscripción y mensualidad, los servicios educativos adicionales y los planes de expansión que poseen las instituciones educativas radicadas en el municipio antes mencionado y que representan la mayor competencia a la que se enfrentará la inversión a realizar.

### **8.11.2. LIMITANTES**

Durante la elaboración del proyecto se detectaron las siguientes limitantes:

- Durante la visita a los centros educativos privados, algunos de los directores tardaron en dar apoyo al desarrollo de la investigación debido a problemas de tiempo, políticas institucionales o porque no se encontraba en el momento de la visita la persona facultada para autorizar el acceso a la información.
- Hubo necesidad de desplazarse a distintos puntos del municipio de Mejicanos para recopilar la información relacionada con los padres de familia; sin embargo, no todos estuvieron dispuestos a colaborar debido a que no contaban con disponibilidad de tiempo o no deseaban brindar información alguna.

## **9. DESCRIPCIÓN DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

Anexo N° 3: Encuesta Dirigida a los responsables o padres de familia

Anexo N° 4: Encuesta Dirigida a los Directores de Colegios

Anexo N° 5: Entrevista a propietario del Colegio de Mejicanos

### **9.1. SEGMENTO DE MERCADO**

De los padres de familia encuestados, el 39% respondió que sus edades están comprendidas entre los 36 y 40 años, el 38% de 41 a 50 años, el 24% de 30 a 35 años y el 15% mayor de 46 años. Así mismo, del total de investigados, el 40% afirmó que se encuentran casados, mientras que el 24% divorciados/as, el 16% acompañado/as, el 7% viudos y el 13% restante declaró que están solteros. Datos que reflejan que la mayor parte de la población dentro del rango de edad seleccionado a estudiar, comúnmente ya ha asumido responsabilidades de tipo familiar y, por lo general, poseen hijos en edad escolar hacia los cuales se dirigirá el proyecto de inversión (Ver Anexo 3 Cuadro N° 1 y Cuadro N° 3).

Además, al consultarles su lugar de procedencia, respondieron que el 52% vive en el Municipio de Cuscatancingo, mientras que el 48% habitan en el de Mejicanos; lo que

demuestra la afluencia de personas de zonas geográficas aledañas a la jurisdicción en estudio para llevar a cabo actividades económicas, familiares y de recreación, entre otras, datos de los cuales se deduce la existencia de clientes potenciales foráneos, además de los locales, que pueden aprovechar las instalaciones educativas físicas del Colegio de Mejicanos tanto las actuales como las que se planifican ejecutar (Ver Anexo 3 Cuadro N°2).

En forma adicional, el 100% de los investigados afirmaron que cuentan con infantes bajo su responsabilidad; de manera que un 44% dijo que sus hijos están entre los 9 y 12 años de edad, el 32% de 6 a 9 años, el 19% de 3 a 6 años y el 5% restante de 0 a 3 años, cifras que confirman que el 76% de los analizados, además de reunir el requisito de años de vida, y que ya adquirieron compromisos de carácter familiar, poseen niños en edad escolar, que requieren a nivel general de los servicios educativos de primer ciclo (primero, segundo y tercer grado) y segundo ciclo (cuarto, quinto y sexto grado) de educación básica, siendo el servicio formativo de esta última modalidad que se proyecta cubrir con las ampliaciones del colegio de Mejicanos. Y en segundo lugar, se da la existencia de un porcentaje significativo (19%) que están cursando parvularia que, debidamente absorbidos por una institución privada, se convierten en clientes potenciales para cursar el primero y segundo ciclo mencionados anteriormente (Ver anexo 3 Cuadro N°4 y N°5).

De manera adicional, del total de los encuestados, el 73% sostuvo que tienen un ingreso promedio mensual entre los U\$300 a U\$500 dólares; el 16% de U\$500 a U\$800 y el 5% superior a los U\$800; lo que implica que la mayor parte de los padres de familia o jefes de hogar indagados (94%), devengan un salario que les permitiría adquirir los servicios que ofertan las instituciones educativas privadas del tipo al que pertenece el Colegio de Mejicanos; además, el 6% restante, cuyas entradas de efectivo mensuales están dentro de los \$100 y \$300 dólares, se les podría motivar a matricular a sus hijos en dichas instituciones mediante un programa de cuotas diferenciadas. Esta información se vuelve relevante porque servirá de base para diseñar los nuevos precios de matrícula y

escolaridad mensual que tendrá que implementar el Colegio de Mejicanos de acuerdo a las instalaciones que pretende ampliar (Ver Anexo 3 Cuadro N° 6).

## **9.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

El 48% de los padres de familia consultados indicaron que sus hijos están inscritos en el sector educativo privado, mientras que el 52% están matriculados en el sistema público, datos que indican que la mayoría de la población prefiere el sistema de educación pública en comparación al privado, debido entre otros aspectos que no exige matrícula inicial, escolaridad mensual y que además reciben prestaciones adjuntas sin costo alguno; sin embargo, la educación privada, aunque cobra por los servicios prestados, brinda elementos que la enseñanza pública no alcanza a cubrir y que se incluirán en el diseño del producto a ofrecer con el objetivo de captar la atención del cliente, además, la seguridad personal de los alumnos, maestros y personal administrativo dentro de sus instalaciones es mayor que en el público. Adicionalmente, de los indagados que poseen hijos inscritos en el último sector mencionado, el 78% aseguró que le gustaría trasladarlo al sistema privado, mientras un 22% respondió que prefiere mantenerlo en el actual. De estos últimos, el 92% afirmó que sus ingresos financieros son el motivo principal por el cual no hacen el cambio de institución, mientras que el 84% restante respondió que se debe a la distancia que existe entre el hogar de residencia y la ubicación geográfica de las instituciones educativas con fines de lucro; situación que contribuye a detectar la existencia de un mercado potencial debido que los entes educativos estatales no cumplen con las expectativas de los padres de familia, lo que favorecerá el desarrollo de estrategias de comercialización que contribuyan a aprovechar esta situación de tal forma de incrementar la matrícula en el Colegio de Mejicanos, institución que actualmente proporciona elementos pedagógicos con un valor agregado que las escuelas públicas no dan, además de los que pretende añadir mediante su proyecto de ampliación (Ver Anexo 3 Cuadro N°7, N°14 y N° 15).

El 36% de los investigados manifestaron tener infantes cursando el primer ciclo de educación básica, mientras que el 16% y 24%, los posee en Parvularia y segundo ciclo,

respectivamente, en menor medida se encuentran padres de familia con hijos en tercer ciclo (16%) y bachillerato (8%); lo que permite visualizar los niveles de ocupación estudiantil existentes en parvularia, primer y segundo ciclo de educación básica, los cuales suman el 75% de los interrogados, comprobando la existencia de un mercado potencial de alumnos para los niveles de enseñanza que el Colegio de Mejicanos posee actualmente (Parvularia, primero, segundo y tercer grado) y para los que pretende incorporar con su proyecto de expansión (cuarto, quinto y sexto grado), datos que servirán de fundamento para calcular los flujos de efectivo del accionista y del proyecto a fin de realizar la evaluación y poder determinar la aceptabilidad o rechazo de la propuesta de inversión. Al respecto, el 90% de los colegios encuestados afirmaron que el primer ciclo de educación básica es el nivel con mayor demanda en la institución que presiden, seguido de parvularia, segundo, tercer ciclo y bachillerato con un nivel de ocupación del 75%, 55%, 40% y 25% respectivamente; información que refleja que la mayor fuente de ingresos de estos entes económicos proviene de alumnos que se encuentran cursando los niveles básicos de enseñanza (parvularia, primero y segundo ciclo) y en menor medida, los que están inscritos en tercer ciclo (séptimo, octavo y noveno grado) y bachillerato, situación que refleja la existencia de un mercado que puede cubrir el Colegio de Mejicanos de forma inmediata con estudiantes de primero a sexto grado, y en un mediano plazo, con los de parvularia (Ver Anexo 3 Cuadro N° 19, Anexo 4 Cuadro N° 5).

Por otra parte, del total de los directores consultados, el 70% afirmó que ha habido un aumento en los niveles de alumnos matriculados procedentes del sector público, mientras que el 30% restante manifestó que no han detectado dicho fenómeno en su institución; datos que confirman la existencia de deserción escolar en los centros de enseñanza gubernamental; lo cual representa una oportunidad que el Colegio de Mejicanos puede aprovechar a través del proyecto de ampliación de sus instalaciones físicas. Adicionalmente, el 100% de los directores encuestados considera que la condición de inseguridad personal es la principal causa de abandono estudiantil en las escuelas públicas; en el mismo sentido, un 60% afirmó que se debe a la calidad

educativa; un 45% al trabajo infantil y el 25% restante, a la migración del infante y su familia hacia el exterior o a otras zonas en el interior del país. Mientras tanto, el propietario del Colegio de Mejicanos confirmó el aumento en sus niveles de matrícula y considera a la primera causa como el factor principal de dicho acontecimiento; situación que servirá, en primer lugar, para proponer un sistema de seguridad privada dentro de las instalaciones del Colegio de Mejicanos o para sugerir mejoras en caso de que ya cuente con él, todo con el objetivo de asegurar el bienestar físico de los estudiantes, docentes y personal administrativo dentro de la institución. En segundo lugar, para el diseño de planes de capacitación del personal docente que garantice a los padres de familia el cumplimiento de las expectativas que poseen sobre el servicio educativo a contratar; elementos que deberán incluirse en el proyecto de inversión que planea ejecutar el centro educativo antes mencionado y que propiciarán ventajas competitivas respecto a las escuelas del sector público. (Ver Anexo 4 Cuadro N° 13 y N° 14, Anexo 5 Pregunta 7 y 11).

### **9.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

El director del caso en estudio y el 80% de los encuestados respondieron que la institución educativa que administran solo posee jornada escolar matutina, mientras que el 20% restante tiene a disposición clases en horarios de la mañana y en la tarde. Por otra parte, de los que respondieron que atienden ambas jornadas, el 75% manifestó que el servicio educativo por la mañana es el más demandado; en el mismo sentido, el 25% restante afirmó que es la jornada vespertina; datos que identifican las modalidades de enseñanza que son ofrecidas por el resto de centros escolares privados radicados en la zona geográfica en investigación y que contribuirá a evaluar la incorporación del turno vespertino en el Colegio de Mejicanos a través del proyecto de ampliación de sus instalaciones físicas teniendo en cuenta que la mayor parte de los colegios privados solo atienden horario matinal, dejando al vespertino como un mercado desatendido, en el cual, la institución en estudio, puede ofertar sus servicios educativos con objeto de aumentar el número de estudiantes matriculados, especialmente los que provienen del

sector público donde el turno de la tarde es una jornada normal. (Ver Anexo 4 Cuadro N° 3 y N° 4; Anexo 5, Pregunta N° 2).

En forma adicional, los directores de los entes privados interrogados, el 60% afirmaron que imparten talleres vocacionales con un precio extra al de la mensualidad escolar; en el mismo sentido, un 15% brinda refuerzos académicos y el 35% restante, no oferta ningún servicio extra; situación que permite visualizar la oferta extracurricular que complementa el programa académico tradicional impartido por el resto de centros educativos y que será de utilidad para evaluar la implementación de nuevos servicios de enseñanza en el Colegio de Mejicanos a través de la inversión a realizar, con el propósito de generar ingresos operativos adicionales para la institución, bajo las condiciones descritas anteriormente (Ver Anexo 4 Cuadro N° 8).

En el mismo contexto de servicios académicos extras con un pago adicional, los padres de familia interrogados, en un 73% declararon que necesitan que a sus infantes se les impartan programas extraordinarios de refuerzo académico, el 33%, 17% y 10% clases de música, computación y pintura, según su orden. Así mismo, de los colegios consultados, el 50% respondió que les gustaría impartir, siempre bajo la misma modalidad, cursos extracurriculares de informática, mientras que el 40% y 25%, afirmaron que considerarían brindar programas de refuerzo académico y clases de música, respectivamente; sin embargo, un 45% expresó que no tienen interés en impartir servicios educativos complementarios con un costo adicional; datos que son relevantes y que contribuyen a la conclusión expresada anteriormente sobre su inclusión en la propuesta educativa a detallar en el presupuesto de capital a elaborar (Ver Anexo 3 Cuadro N° 10, Anexo 4 Cuadro N° 9).

De los padres de familia consultados, el 100% mencionó que les gustaría que la institución educativa donde matriculen a sus hijos cuente con servicio de seguridad privada, prestación que el 100% de los directores encuestados, incluyendo el propietario del colegio de Mejicanos, afirmaron que otorgan. Por lo tanto, se evidencia la necesidad de incluir el servicio antes mencionado en el catálogo de elementos a incorporar en la

ampliación a efectuar, de esta manera se estaría brindando protección a los alumnos, docentes y personal administrativo mientras se encuentren dentro de las instalaciones de la infraestructura física para mantenerlos fuera del alcance de la delincuencia, situación que no puede ser garantizada por el sistema escolar público y que forma parte del valor agregado que brindan los demás centros escolares privados, sin descuidar otro tipo de actividades orientadas a la misma situación, como reuniones constantes con padres de familia, entre otros aspectos. (Ver Anexo 3 Cuadro N° 21; Anexo 4 Cuadro N° 15, Anexo 5 Pregunta N° 12).

Del total de padres de familia consultados, el 39% respondió que su hijo utiliza el transporte público para llegar al colegio donde estudia, mientras que el 32% afirmó que se desplaza caminando debido a la cercanía del centro de estudios; el 19% contrata microbús escolar y el 10% restante ocupa un vehículo propio para dicho fin. Como es de observar, solamente una mínima proporción, el 10%, se desplaza por medios de transporte personal, mientras que la gran mayoría, 58%, contrata servicios particulares o lo efectúan por el sistema de pasajeros público, lo que refleja una necesidad de mercado a satisfacer. Adicionalmente, el 100% de los progenitores encuestados expresaron su interés para que se le brinde transporte escolar a su hijo, con una cuota adicional al costo de matrícula anual y escolaridad mensual, en la institución educativa en la que estudia actualmente o existiera la posibilidad de seleccionar en un futuro, lo que representa una oportunidad para el Colegio de Mejicanos, debido que por lo regular, este servicio es dado por personas ajenas a cada institución educativa; por lo tanto, su implementación de forma directa y plasmado en el proyecto de inversión, con sus debidas evaluaciones de factibilidad y rentabilidad, permitirá incrementar los ingresos aprovechando una alternativa más de negocios contribuyendo entonces a la maximización del valor de esta empresa, además de contribuir a la seguridad del alumno al momento de movilizarse hacia las instalaciones del centro escolar o en su respectivo retorno a sus domicilios particulares (Ver Anexo 3, Cuadro N° 22 y 24).

De los consultados que contratan servicio de transporte escolar, el 50% declaró que cancelan una cuota mensual entre \$15 y \$20 dólares; el 33% de \$20 a \$25 y el 17% restante, más de \$25 dólares mensuales. Por otra parte, de la totalidad de los analizados que desean que el colegio en que estudia su hijo les ofrezca transporte escolar, el 82% respondió que estarían dispuestos a cancelar entre \$15 y \$20 dólares mensuales por el servicio, mientras que el 18% restante podría pagar una cuota de \$20 a \$25 dólares durante el mismo periodo; información que será empleada para estimar los rangos de cuotas para el servicio de microbús escolar a proponer en el Colegio de Mejicanos con el objetivo de otorgarle ventaja competitiva respecto a las instituciones del sector educativo público; de esta manera, la institución estará asegurando que los precios a cobrar estén en concordancia con la capacidad económica de los padres de familia y con los que predominan en el mercado, lo que le permitirá incrementar los niveles de ingresos y participación de mercado (Ver Anexo 3 Cuadro N° 23 y N° 25).

Bajo la misma temática, el 100% de los colegios consultados y el administrador del Colegio de Mejicanos declararon que no ofrecen servicio de microbús escolar, sin embargo, este último aseguró que sería una excelente idea colocarlo a disposición de los alumnos que atiende. Además, el 70% de las instituciones educativas privadas analizadas manifestaron que no estarían dispuestos a brindarlo aunque fuera demandado por los padres de familia, mientras que el 30% restante sí lo haría; lo que indica la existencia de un mercado desatendido el cual puede ser aprovechado por el centro escolar en estudio ya que es una necesidad que no es cubierta actualmente por la mayoría de la competencia ni lo será en un futuro inmediato, prestación que se puede incluir en la oferta de servicios respectiva con un costo adicional. La implementación de este servicio tendría como objetivo garantizar la protección de los educandos al momento de desplazarse de sus hogares a la institución o en su respectivo retorno y que además de ejecutarlo proporcionará ingresos monetarios adicionales y un valor añadido respecto al resto de colegios de la misma categoría y a las escuelas del sector educativo público, contribuyendo a incrementar los niveles de matrícula, especialmente, de

estudiantes provenientes de este último sistema (Anexo 4 Cuadro N° 16 y N° 18, Anexo 5, Pregunta N° 13).

## **9.4. MEZCLA DE MERCADO**

### **9.4.1. PRODUCTO**

De los consultados que tienen inscritos a sus hijos en el sector educativo privado, el 40% aseguró que la principal razón por la que realizan dicha operación es la seguridad dentro de las instalaciones que brindan a la población estudiantil; en el mismo sentido, el 23% afirmó que una variable determinante es la calidad educativa que imparten; el 20%, debido a la atención que reciben de parte del personal administrativo y el 17% restante, por la idoneidad de las instalaciones físicas para un proceso de enseñanza aprendizaje. Por su parte, el encargado del Colegio de Mejicanos mencionó que los atributos por los que los padres eligen dicho centro escolar son la seguridad que se ofrece dentro de las instalaciones, la infraestructura disponible y el personal docente altamente capacitado; mientras que el 100% de los directores encuestados afirmaron que los padres de familia buscan que les brinden a sus hijos altos niveles de calidad académica; en el mismo sentido, el 60% aseguró que requieren de servicios de seguridad privada en las instalaciones del colegio y a un 50% les interesa la disciplina que se imparte dentro de los salones de clases; circunstancias que indican, en primer lugar, la implementación de programas de capacitación para el personal docente a fin de que garanticen el cumplimiento de las expectativas de los usuarios con respecto a la calidad educativa; en segundo lugar, el fortalecimiento de las normas que rijan el desenvolvimiento de los estudiantes, factores que en forma conjunta, determinan el incremento de los niveles de preferencia hacia cualquier tipo de centro escolar (Ver Anexo 3 Cuadro N°8, Anexo 4 Cuadro N° 6, Anexo 5 Pregunta N° 18).

Bajo la misma temática y consultando también únicamente a los padres de familia que tienen hijos en el sector privado, el 100% respondió de forma específica que la calidad del personal docente y administrativo es un factor determinante para incrementar la matrícula en un colegio privado; los mismos tópicos fueron confirmados por los

directores interrogados; esta información permite visualizar la importancia de disponer con recurso humano debidamente calificado para realizar las funciones correspondientes a su cargo dentro de la institución (Ver Anexo 3 Cuadro N° 26, Anexo 4 Cuadro N° 19).

De los investigados que poseen hijos en el sector educativo privado, el 100% prefiere que la institución en la que estudia su hijo cuente con un programa de cuotas diferenciadas; dato que será utilizado para sugerir la implementación de dicho sistema en el Colegio de Mejicanos, como un elemento adicional a incluir en el proyecto de inversión a realizar. Su objetivo será, primeramente, brindar ayuda económica a aquellos padres de familia que no puedan costear los precios de matrícula y escolaridad mensual que maneja la institución, y en segundo término, ampliar la cobertura de mercado a fin de reunir el número de alumnos necesarios para que dicho proyecto se vuelva rentable tanto en el corto como en el largo plazo. Por otra parte, el encargado del Colegio de Mejicanos expresó que cuenta con un programa de estudios socioeconómico para las personas que necesiten ayuda con el pago de las cuotas de mensualidad, siempre y cuando el alumno responda en lo académico; adicionalmente, el 85% de los directores investigados afirmaron que su institución educativa no brinda tal prestación económica; mientras que el 15% restante manifestó que sí la implementan. A su vez, el 100% instituciones educativas que no poseen el sistema antes mencionado, manifestaron que no estarían dispuestos a brindarlo, situación que confirma la existencia de una oportunidad de mercado que puede ser aprovechada por la institución en estudio, añadiendo dicho servicio a la lista de elementos adicionales dentro de la inversión a realizar, factor que le brindará un valor añadido con respecto al resto de colegios privados del Municipio de Mejicanos y con relación a las escuelas del sistema educativo público, contribuyendo a incrementar los niveles de matrícula, especialmente, de estudiantes provenientes de este último sistema (Ver Anexo 3 Cuadro N° 27, Anexo 4 Cuadros N° 21 y N°23, Anexo 5 Pregunta N° 6).

El 50% de los padres de familia que tienen inscritos hijos en el sistema educativo privado citaron que reciben la enseñanza del idioma inglés incluida en la matrícula y

escolaridad mensual; con las mismas condiciones, el 33% afirmó que se les brinda un laboratorio de cómputo, mientras que el 17% restante, los servicios bibliotecarios, situación que fue confirmada por el director del Colegio de Mejicanos. Mientras que el 75% de colegios privados encuestados manifestaron que también imparten el idioma antes mencionado como un servicio adicional bajo las condiciones de pago descritas anteriormente; el 65% afirmó que ofrecen servicios de seguridad privada, un 50% provee atención psicológica a los estudiantes y el 35% restante, actividades recreativas extracurriculares; información que será de utilidad para elaborar un catálogo de servicios educativos complementarios al programa de enseñanza tradicional, para colocarlos a disposición del público a través del proyecto de ampliación a realizar, tomando en cuenta que los elementos otorgados por las demás instituciones de la misma categoría, en su mayoría son de tipo general (Ver Anexo 3 Cuadro N° 9, Anexo 4 Cuadro N° 7, Anexo 5 Pregunta N° 4 y N° 5).

#### **9.4.2. PRECIO**

De los interrogados que tienen registrados a sus hijos en un colegio privado, el 50% aseguró que paga entre \$100 y \$150 dólares por inscribirlos de forma anual; el 43% de \$50 a \$100.00 y el 7% restante más de \$200.00. Además, del total de analizados que tienen hijos matriculados en el sistema educativo público y que están dispuestos a trasladarlos al privado, el 72% afirmó que el monto anual que podrían cancelar está entre los \$50 y \$100 dólares y el 28% restante de \$100.00 a \$150.00. Por otra parte, de los colegios investigados, el 45% respondió que el costo de inscripción anual que cobran va de los \$100.00 a \$150.00, el 30% afirmó está entre los \$150.00 y \$200.00; en el mismo sentido, un 20% más de \$200 dólares y el 5% restante; de \$50 a \$100 dólares; parámetros que servirán para estimar los valores que puede implementar el Colegio de Mejicanos en concepto de matrícula anual, en el segundo ciclo de educación básica (cuarto, quinto y sexto grado) que planifica ofrecer, tomando en consideración que existen bases objetivas para fijarla, ya que se han identificado los montos promedios que los padres de familia estarían dispuestos a pagar si en un dado caso trasladan a sus hijos

al sector privado y las cuantías que cobran el resto de instituciones de la misma categoría ubicadas en el municipio de Mejicanos, por el concepto antes mencionado y que, además, servirán para diseñar y elaborar las proyecciones de ingresos y el flujo de efectivo operativo y del accionista (Ver Anexo 3 Cuadro N° 12 y N° 17, Anexo 4 Cuadro N° 11)

De los analizados que poseen hijos estudiando en un centro escolar privado, el 50% aseguró que cancelan entre \$40 y \$50 dólares por la cuota de escolaridad mensual, el 30% de \$50 a \$60, el 7% de \$60 a \$70 y el 13% más de \$70 dólares. En el mismo contexto, del total de consultados que poseen hijos matriculados en instituciones educativas del sector público y que los cambiarían al privado, el 84% aseguró que el monto de escolaridad que podrían cancelar oscilaría entre los \$40 y \$50.00; el 16% restante estaría dispuestos a pagar una cantidad aún mayor que iría de los \$50 a \$60 dólares. A su vez, de los centros escolares privados analizados, el 45% afirmó que el costo de escolaridad que cobran está entre los \$60.00 y \$70.00; en el mismo sentido, el 35% respondió que el pago por dicho rubro es superior a los \$70 dólares, el 15% de \$50.00 a \$60.00 y el 5% restante; de \$40 a \$50 dólares; parámetros que servirán para estimar las cantidades que puede implementar el Colegio de Mejicanos en concepto de mensualidad escolar en la nueva oferta educativa que planifica ofrecer (cuarto, quinto y sexto grado), tomando en consideración los montos promedios que recolectan el resto de instituciones de la misma categoría ubicadas en el municipio de Mejicanos, y que, además, servirán para diseñar y elaborar las proyecciones de ingresos y el flujo de efectivo operativo y del accionista del proyecto a realizar.(Ver Anexo 3 Cuadro N° 13 y N°18, Anexo 4 Cuadro N° 12)

Mientras tanto, el propietario del Colegio de Mejicanos aseguró que sus cuotas de matrícula y mensualidad son de \$100 y \$50, respectivamente. Además, expresó que en el proyecto a ejecutar, el alza en el valor de los rubros citados deberán ser consultado con el asesor institucional ya que la organización debe someterse a las normativas

impuestas por el Ministerio de Educación en relación a ese tipo de acciones (Anexo 5 Pregunta N° 3 y N° 16).

#### **9.4.3. PLAZA**

De los directores investigados, el 90% considera que la ubicación geográfica del colegio privado que administran es un factor que incide en el proceso de selección llevado a cabo por los padres de familia en la búsqueda de un centro escolar para sus hijos; en el mismo sentido, un 10% cree que no lo es. Por su parte, el administrador del Colegio de Mejicanos expresó que, además de las condiciones de seguridad y precios accesibles, considera a la ubicación geográfica como un elemento clave que motiva a los padres de familia a contratar los servicios brindados por el centro educativo, ya que en los alrededores solo se encuentran instituciones escolares públicas en las cuales las condiciones en que se brindan dichos elementos no satisfacen sus expectativas. Además, el 75% de las instituciones educativas consultadas afirmó que no consideraron ningún factor en específico para elegir la localización actual del colegio bajo su responsabilidad; mientras que el 25% restante respondió que tomaron en cuenta el tipo de mercado al que dirigirían la institución educativa; aspectos que contribuirán a la localización geográfica óptima de la nueva oferta educativa (cuarto, quinto y sexto grado de educación básica) y que tendrá como objetivo facilitar el acceso a los estudiantes y volver más atractiva financieramente la inversión a realizar (Ver Anexo 4 Cuadros N° 24 y N° 25, Anexo 5 Pregunta N° 17).

#### **9.4.4. PROMOCIÓN**

De los padres de familia que tienen inscritos a sus hijos en el sistema de enseñanza privada, el 67% manifestó que conoció el centro educativo a través del servicio de internet, específicamente en redes sociales; el 27% por recomendaciones hechas por terceros y un 7%, a través de periódicos y canales de televisión abierta. Al respecto, el propietario del Colegio de Mejicanos afirmó que utilizan la plataforma de Facebook, para el fin antes mencionado; además, del resto de directores encuestados, el 70% aseguró que el medio de comunicación que más utilizan para publicitar los servicios

educativos impartidos por la institución que administran es el internet, específicamente, redes sociales; el 25% emplea herramientas escritas como periódicos, hojas volantes, entre otros y el 5% restante cuñas radiales; información que permite visualizar los canales más efectivos para promocionar la educación impartida por los demás centros escolares privados del municipio de Mejicanos, por lo que deberá brindársele mayor énfasis al uso de internet, específicamente las redes sociales, para incentivar la contratación de los servicios ofrecidos por el Colegio de Mejicanos, adicionalmente, se deberá incluir dentro del estudio de factibilidad a diseñar el utilizar medios escritos de bajo costo y de fácil acceso para los clientes como hojas volantes, anuncios en los periódicos de mayor circulación, vallas publicitarias y brochures, por mencionar algunos, para llegar a la mayor cantidad de clientes posible. (Ver Anexo 3 Cuadro N° 11, Anexo 4 Cuadro N° 10, Anexo 5 Pregunta N° 10).

## **10. CONCLUSIONES DEL SEGMENTO DE MERCADO**

1. La mayoría de los padres de familia dentro de los rangos de edad investigados, ya han asumido responsabilidades familiares, y por lo general, poseen hijos en edad de 6 a 12 años de edad, que cursan el primero o el segundo ciclo de educación básica, siendo clientes potenciales de la ampliación del colegio que se planifica ejecutar.
2. Más de la mitad de los encuestados residen en el municipio de Cuscatancingo y visitan el de Mejicanos para realizar actividades económicas, familiares y de recreación, entre otras, por lo que constituyen en conjunto con los residentes de esta última localidad, un mercado a los cuales el Colegio de Mejicanos puede cubrir con sus servicios actuales y con los que planifica incrementar.
3. La mayor parte de los padres de familia consultados tienen hijos cursando el primer ciclo y segundo ciclo de educación básica y una porción significativa los posee en el nivel de parvularia; lo que confirma la existencia de un mercado potencial para los servicios educativos que el Colegio de Mejicanos ofrece actualmente (parvularia y primer ciclo) y aquellos que proyecta implementar (segundo ciclo).
4. Existe un alto porcentaje de analizados que devengan un salario promedio mensual que les permitiría adquirir los servicios brindados por las instituciones educativas de la misma categoría que el Colegio de Mejicanos; para aquellos que no poseen la capacidad económica para cubrir los precios de matrícula y mensualidad, se les puede proporcionar un sistema de cuotas diferenciadas para incentivar la inscripción de sus hijos en la institución.

## **DE LA DEMANDA**

5. La mayoría de los indagados han inscrito a sus hijos en el sector educativo público, pero la mayor parte estarían dispuestos a cambiarlos al privado buscando incrementar la seguridad del infante, aprovechar la mejor la calidad educativa o de las instalaciones del colegio en que podría estudiar, condiciones que deberán ser aportadas en la inversión que se planifica realizar.
6. Existe un alto porcentaje de padres de familia con hijos inscritos en los niveles de parvularia, primero y segundo ciclo de educación básica; lo que indica la existencia de un mercado potencial de estudiantes para los niveles que el Colegio de Mejicanos posee actualmente y para aquellos que desea añadir con la ampliación de sus instalaciones.
7. Se determinó que han aumentado los niveles de matrícula en el sector educativo privado con alumnos que provienen principalmente del sector público, debido a los niveles de inseguridad, la calidad educativa, entre otros aspectos; lo cual representa una oportunidad que el Colegio de Mejicanos puede aprovechar a través del proyecto de ampliación de sus instalaciones físicas.

## **DE LA OFERTA**

8. La mayoría de las instituciones educativas privadas, ubicadas en el municipio de Mejicanos, solo imparten clases en horario matinal, situación que convierte al turno vespertino un mercado desatendido, en el cual la institución en estudio, puede ofertar sus servicios educativos con objeto de aumentar el número de estudiantes inscritos y, por lo tanto, sus ingresos operativos.

9. Se determinó que la mayoría de los colegios privados imparten servicios con un cargo adicional al de matrícula y escolaridad mensual, situación que debe considerarse en el diseño del producto del estudio de factibilidad a elaborar, tomando en consideración también la receptividad de los padres de familia a dicha modalidad de servicio.
  
10. Se estableció que al total de padres de familia consultados les gustaría que existiera seguridad privada al interior de las instalaciones educativas en donde estudia su hijo, para mantenerlos fuera del alcance de la delincuencia; lo que refleja la necesidad de incluir el servicio antes mencionado, o de brindarle mejoras si ya existiese, en el proyecto de ampliación a elaborar.
  
11. Los padres de familia encuestados están de acuerdo que el colegio al que sus hijos asisten les brinde transporte escolar con una cuota extra a la matrícula y mensualidad; oportunidad que puede aprovechar el Colegio de Mejicanos ya que es una necesidad de mercado que no es cubierta por la mayoría de la competencia ni lo será en un futuro inmediato.

## **DEL PRODUCTO**

12. La mayoría de los padres de familia han inscrito a sus hijos en una institución escolar con fines de lucro debido a la seguridad dentro de las instalaciones, la calidad educativa y la atención que reciben por parte del personal administrativo, factores que deben considerarse ya que proporcionan una ventaja competitiva en comparación al público.
  
13. Se determinó que los padres de familia encuestados requieren de un sistema de cuotas diferenciadas en el colegio en que estudia su hijo, factor que al incluirse

en el proyecto contribuirá a aumentar los niveles de matrícula, principalmente con los alumnos que emigren del sector público, dando un valor agregado con respecto al resto de instituciones educativas de la zona geográfica en estudio.

14. Los padres de familia aseguraron que reciben de la institución privada donde estudia su hijo, clases de inglés, computación y servicios bibliotecarios sin cobro adicional al de matrícula y escolaridad mensual; dichos elementos deberán evaluarse en el estudio financiero a diseñar para determinar la rentabilidad de la ampliación a ejecutar.

#### **DEL PRECIO**

15. La mayoría de los progenitores encuestados aseguró que cancelan entre \$50 y \$150 dólares en concepto de matrícula anual y entre \$40 y \$60 dólares por la escolaridad mensual en el colegio privado en el que han inscrito a su hijos; rangos que servirán de referencia para fijar los nuevos precios de inscripción anual y cuota mensual en la oferta educativa que se pretende implementar.

#### **DE LA PLAZA**

16. La mayoría de los directores consultados afirmaron que la ubicación geográfica es un elemento considerado por los padres de familia en la selección de un colegio para matricular a sus hijos, situación que debe evaluarse en el estudio de ingeniería a fin de que se garantice la accesibilidad del servicio de enseñanza para los clientes potenciales.

#### **DE LA PROMOCIÓN**

17. El medio más utilizado por los padres de familia para investigar sobre los colegios privados en el municipio de Mejicanos es el internet y, en menor medida, las recomendaciones hechas por terceros; lo que sugiere aprovechar las

redes sociales para atraer la mayor cantidad de clientes posibles sin dejar de lado medios de comunicación escritos de bajo costo.

## **11. RECOMENDACIONES DEL SEGMENTO DE MERCADO**

1. Se sugiere diseñar estrategias orientadas a captar la atención de los padres de familia con hijos de 9 a 12 años de edad, ya que son los aptos para cursar el segundo ciclo de educación básica que se pretende incluir con el presente proyecto de inversión, sin descuidar los que tienen infantes en el ciclo anterior porque representan un mercado potencial que en el corto plazo también se podrá cubrir.
2. Se recomienda ampliar la cobertura del Colegio tomando en cuenta tanto a los residentes del municipio de Mejicanos como a los visitantes foráneos, mediante tácticas publicitarias que promocionen los servicios que la institución actualmente como los que planifica operar.
3. Se sugiere ampliar la cobertura de mercado de la institución a través de la incorporación del segundo ciclo de educación básica, considerando la demanda para dicho nivel existente en el municipio de Mejicanos; además se debe promover los servicios educativos para primer ciclo y parvularia con el objetivo de asegurar en el largo plazo la matrícula de alumnos y la rentabilidad de la inversión a realizar.
4. Se sugiere la implementación de cuotas de inscripción y escolaridad mensual que estén acorde a la capacidad económica del segmento de mercado al que se orientará la inversión; además se puede implementar un sistema de cuotas diferenciadas orientado a los padres de familia que no puedan cubrir dichos costos y estén interesados en matricular a sus hijos en el Colegio de Mejicanos, específicamente, a aquellos provenientes del sector educativo público.

## **DE LA DEMANDA**

5. Se recomienda incorporar en la inversión a realizar variables que contribuyan a incrementar la seguridad de los alumnos dentro de las ampliaciones a efectuar así como aumentar la calidad educativa, para volver a la institución más atractiva, enfocándose tanto a clientes actuales como potenciales del sector público.
6. Se recomienda incluir en la propuesta a realizar un programa de campañas publicitarias orientadas a captar la atención de los padres de familia que poseen hijos en edad para cursar los niveles de parvularia, primero y segundo ciclo de educación básica, especialmente a estos últimos ya que son clientes potenciales para la nueva oferta educativa que se proyecta implementar.
7. Se sugiere en la inversión a realizar, la implementación de planes que garanticen la seguridad de los alumnos dentro de las instalaciones y que aumenten la calidad de los servicios educativos a ofrecer para satisfacer las expectativas de los padres de familia, principalmente de los que tienen sus hijos matriculados en el sistema público.

## **DE LA OFERTA**

8. Se propone evaluar la rentabilidad del turno vespertino en la inversión a realizar en el Colegio de Mejicanos con el objetivo de aumentar el número de estudiantes matriculados, especialmente los que provienen del sector público donde el turno de la tarde es una jornada normal.
9. Se recomienda implementar un catálogo de servicios educativos extracurriculares adicionales a los planes de estudio oficiales con un costo extra al de matrícula anual y escolaridad mensual para que otorguen al Colegio de Mejicanos un valor

agregado respecto a las demás instituciones de la misma categoría y a las del sector público.

10. Se sugiere que las ampliaciones del Colegio de Mejicanos que se pretende llevar a cabo cuenten con seguridad privada; lo cual le dará una ventaja competitiva respecto al sistema público ya que en este último se carece de ello; porque los padres de familia a nivel general, expresaron que les gustaría que existiera dicho servicio en la institución que le proporciona servicios educativos a sus hijos.
11. Se recomienda evaluar la rentabilidad del sistema transporte escolar en la inversión a realizar en el Colegio de Mejicanos, el cual le permitirá incrementar sus ingresos operativos, los niveles de preferencia y aceptación por parte de los usuarios y otorgarle una ventaja competitiva al ser un mercado desatendido por el resto de instituciones de la misma categoría y las del sector público.

## **DEL PRODUCTO**

12. Se sugiere implementar planes de mejora institucional en el área de seguridad privada, así como la inclusión de programas de capacitación profesional tanto para el personal docente como administrativo, además del fortalecimiento de las normas de conducta estudiantil, a fin de cumplir con las expectativas de los usuarios y propiciar un incremento en los niveles de preferencia hacia el colegio.
13. Se propone evaluar la rentabilidad un sistema de cuotas diferenciadas para brindar soporte económico a los usuarios de la nueva oferta educativa a implementar, especialmente a aquellos que provengan del sistema escolar público; lo que permitirá al Colegio de Mejicanos incrementar sus niveles de matrícula y adquirir una ventaja competitiva respecto al resto de instituciones educativas del municipio.

14. Se recomienda incluir un catálogo de servicios educativos de tipo general en el estudio financiero a diseñar bajo el mismo costo de matrícula y escolaridad mensual, a fin de determinar su respectiva rentabilidad y poder determinar si se acepta o rechaza la propuesta.

### **DL PRECIO**

15. Se recomienda cobrar matrícula y escolaridad mensual para la nueva oferta educativa de acuerdo a lo que perciben el resto de instituciones educativas de la misma categoría que el Colegio de Mejicanos, sin descuidar la capacidad adquisitiva de los clientes y la necesidad de garantizar la sustentabilidad económica a largo plazo de la inversión a realizar.

### **CAPÍTULO III: PROPUESTA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LAS INSTALACIONES DEL COLEGIO DE MEJICANOS, UBICADO EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.**

#### **12. OBJETIVOS**

##### **12.1. GENERAL**

- ✓ Proponer el diseño y evaluación de un estudio de factibilidad que contribuya a la ampliación de las instalaciones físicas con la finalidad de incorporar el segundo ciclo de educación básica en el Colegio de Mejicanos.

##### **12.2. ESPECÍFICOS**

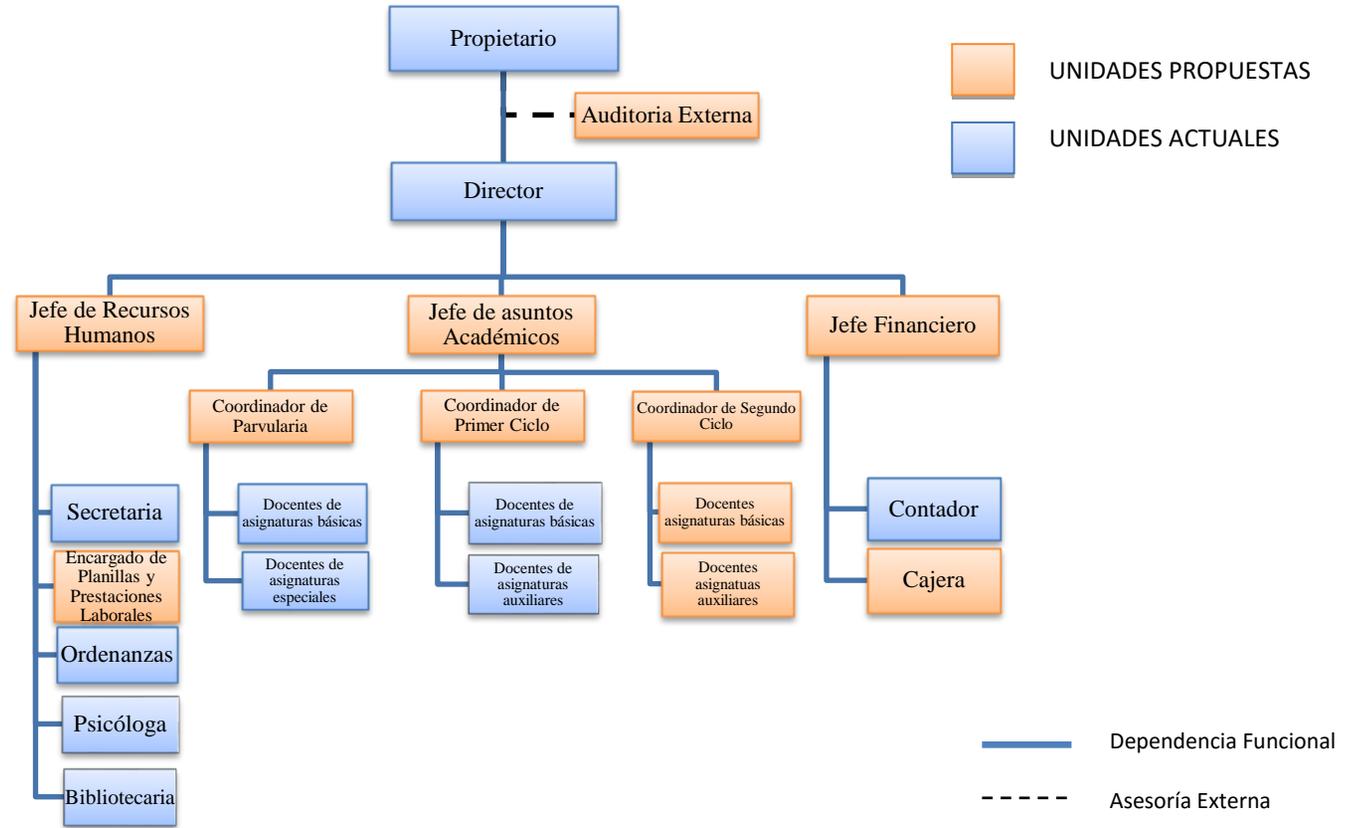
- ✓ Elaborar un estudio de mercado que contribuya a determinar el perfil de los usuarios, el nivel de competencia, entre otros aspectos, con la finalidad de establecer el precio a cobrar de manera que esté de acuerdo a las necesidades y expectativas de los clientes.
- ✓ Establecer la localización y distribución óptima de las aulas en la nueva oferta educativa, a fin de garantizar el acceso a la enseñanza de los educandos y aumentar los niveles de matrícula en la propuesta a realizar.
- ✓ Diseñar un estudio de factibilidad que incorpore la inversión inicial, los costos de operación, los flujos de efectivo, el costo de capital, además de los indicadores que sirvan para evaluar la respectiva rentabilidad que contribuyan a la aceptación o rechazo de la inversión.

### **13. ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

#### **13.1. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA PROPUESTA**

El organigrama original fue modificado, ya que actualmente el Colegio de Mejicanos únicamente ofrece las modalidades de parvularia y primer ciclo de educación básica (primer, segundo y tercer grado). Entonces, con la presente propuesta el nuevo organigrama incluye la modalidad del segundo ciclo que se proyecta servir, así como puestos adicionales que requerirá la ampliación.

**Figura n° 2: Organigrama propuesto**



**Elaborado por:** Grupo de Trabajo de Investigación

**Revisado por:** Jefe de Recursos Humanos

**Autorizado por:** Sr. Jesús Eduardo Pleitez, propietario del Colegio de Mejicanos

**Fecha de Elaboración:** 07 de julio de 2016

## **13.2. DESCRIPCIÓN DE LA REDEFINICIÓN DE LAS FUNCIONES DE LOS PUESTOS ACTUALES Y DISEÑO DE LAS TAREAS A REALIZAR EN LAS NUEVAS PLAZAS REQUERIDAS POR LA INVERSIÓN A REALIZAR.**

### **13.2.1. ACTUALES**

#### **a. Director**

- ✓ Elabora junto a los jefes de cada área los objetivos del Colegio, así mismo la visión, misión y las estrategias.
- ✓ Supervisa las actividades de los jefes de área.
- ✓ Autoriza la estructura organizativa propuesta por el jefe de recursos humanos.
- ✓ Monitorea la calidad de los servicios curriculares y extracurriculares impartidas por los docentes.
- ✓ Aprueba las reuniones de padres de familia y docentes programada por el jefe de Asuntos Académicos.
- ✓ Convoca a reuniones mensuales con los coordinadores a fin de mantenerse informado sobre las problemáticas de los alumnos y sus respectivas soluciones.
- ✓ Autoriza las compras de los recursos pedagógicos a utilizar.
- ✓ Recibe los informes del análisis del balance general y estado de resultados por parte del jefe financiero.
- ✓ Aprueba la contratación del nuevo personal docente y administrativo según los resultados obtenidos durante el proceso de selección y evaluación.
- ✓ Recibe y discute con el jefe de recursos humanos los resultados de la evaluación de desempeño del personal docente y administrativo.
- ✓ Autoriza junto al jefe de recursos humanos el despido de un trabajador por bajo rendimiento o incumplimiento de las normas institucionales.
- ✓ Establece junto al jefe financiero, los precios a cobrar por la cuota de inscripción, de matrícula y de los servicios adicionales a ofrecer.
- ✓ Aprueba la planilla de sueldos y/o de prestaciones laborales legales a fin de que se cancelen a los beneficiarios.

**b. Secretaria**

- ✓ Es la encargada de informarle al personal docente y coordinadores de áreas las reuniones programadas con el Director para abordar tópicos relacionados con el desempeño institucional en general.
- ✓ Mantiene actualizados los expedientes de los alumnos con el fin de conceder información oportuna y veraz cuando sea requerida.
- ✓ Cita a los responsables del infante en relación a problemas de disciplina o en caso de accidentes.
- ✓ Atiende a los padres de familia que lleguen a solicitar información relacionada con la institución, cuotas de matrícula anual y de escolaridad mensual.
- ✓ Administra la correspondencia institucional.

**c. Contador**

- ✓ Archiva y mantiene actualizados los documentos contables con sus respectivos comprobantes, remuneraciones y gastos complementarios.
- ✓ Elabora las planillas de sueldos y de cualquier otro tipo de prestación laboral que se le efectúe a los empleados.
- ✓ Realiza los arqueos de caja de acuerdo a las necesidades del control financiero.
- ✓ Realiza anualmente los inventarios de activos fijos del centro educativo.
- ✓ Elabora al final de cada año los estados financieros correspondientes.
- ✓ Efectúa el cierre contable anual.
- ✓ Atiende al auditor externo cuando sea necesario.
- ✓ Recibe facturas, tramitará y entregará los respectivos cheques de cancelación de los compromisos adquiridos.

**d. Docentes de asignaturas básicas en parvularia y Primer Ciclo**

- ✓ Imparten las clases de forma dinámica y participativa.
- ✓ Llevan el control de asistencia de los alumnos a su cargo.

- ✓ Elaboran sus respectivos exámenes de evaluación y lo enviarán a los coordinadores de primaria y primer ciclo para su respectiva revisión y aprobación.
- ✓ Digitan y actualizan mensualmente los cuadros de evaluación de cada materia impartida.
- ✓ Informan al final de cada periodo a los coordinadores de parvularia y de primer ciclo de educación básica el rendimiento de los estudiantes.
- ✓ Supervisan la conducta de los alumnos al interior de las instalaciones físicas del colegio, asegurando que se cumpla el reglamento disciplinario de la institución.
- ✓ Imparten clases siguiendo las disposiciones establecidas en el programa de estudios del Ministerio de Educación (MINED) de El Salvador.
- ✓ Asisten a cursos de capacitación pedagógica para la actualización de conocimientos de enseñanza.

#### **e. Docentes de asignaturas especiales en Parvularia y Primer Ciclo**

- ✓ Apoyan en la supervisión de los alumnos cuando realicen actividades curriculares y extracurriculares
- ✓ Elaboran sus respectivas actividades de evaluación y las enviarán al coordinador de ciclo para que sean aprobadas y puedan ser realizadas por los estudiantes.
- ✓ Digitan y actualizan mensualmente los cuadros de evaluación de las materias que imparten.
- ✓ Informan a los coordinadores de parvularia y primer ciclo del rendimiento de los educandos en las asignaturas que imparten.
- ✓ Se apoyan con el programa de estudios del Ministerio de Educación (MINED) de El Salvador en el desarrollo de sus actividades de enseñanza.

### **13.2.2. PROPUESTOS**

#### **f. Jefe de Recursos Humanos**

- ✓ Identifica las necesidades del personal docente y administrativo y propondrán alternativas de solución.
- ✓ Resuelve los conflictos laborales existentes.

- ✓ Efectúa el proceso de selección y evaluación del nuevo personal requerido.
- ✓ Presenta y discute con el director los resultados del proceso de selección y evaluación de los candidatos a contratar.
- ✓ Administra los sueldos, las prestaciones y beneficios laborales de los empleados.

#### **g. Jefe de asuntos académicos**

- ✓ Propone capacitaciones para el personal docente de parvularia y primer ciclo de educación básica.
- ✓ Controla y supervisa la asistencia de los docentes.
- ✓ Diseña el calendario de evaluaciones de cada período en forma conjunta con los coordinadores y el personal docente.
- ✓ Revisa mensualmente la planificación y cumplimiento de las diversas actividades pedagógicas.
- ✓ Remite a la dirección el programa de reuniones de padres de familia elaboradas por los coordinadores para su respectiva organización.

#### **h. Jefe Financiero**

- ✓ Evalúa la evolución financiera histórica del Colegio utilizando los reportes contables respectivos.
- ✓ Presenta al propietario propuestas de inversión y presupuestos para los períodos futuros.
- ✓ Efectúa el análisis de costo beneficio de los servicios curriculares y extracurriculares que se ofertarán en la institución con el fin de establecerla respectiva rentabilidad.
- ✓ Remite al director y al propietario informes y estados financieros provenientes del contador.
- ✓ Elabora e implementa políticas financieras con el fin de garantizar la transparencia en el uso de los recursos.

**i. Coordinador de Parvularia**

- ✓ Verifica el progreso académico de los alumnos según el programa pedagógico de las materias impartidas.
- ✓ Reporta al jefe de asuntos académicos las notas obtenidas de los alumnos al finalizar cada periodo.
- ✓ Reúne al personal docente de kínder 4, 5 y 6 años de manera mensual, para analizar el desarrollo del programa académico, desempeño estudiantil y la mejora de la conducta en los alumnos con sanciones disciplinarias.

**j. Coordinador de I Ciclo de Educación Básica**

- ✓ Programa actividades extracurriculares que permitan el desarrollo escolar de los alumnos de primer ciclo.
- ✓ Revisa la evolución en el comportamiento de aquellos estudiantes con sanciones de conducta.
- ✓ Planifica junto a maestros las reuniones con los padres de familia.
- ✓ Aprueba las evaluaciones a realizar y supervisará los cuadros de notas de los alumnos.

**k. Coordinador de II Ciclo de Educación Básica**

- ✓ Desarrolla actividades extracurriculares que contribuyan al desarrollo académico de los educandos de segundo ciclo.
- ✓ Supervisa el progreso en la conducta en los alumnos reportados con sanciones disciplinarias.
- ✓ Entrega al jefe de asuntos académicos un reporte sobre los docentes que no cumplan con sus deberes y obligaciones.
- ✓ Programa junto al personal docente las reuniones con los padres de familia.
- ✓ Revisa las evaluaciones así como los cuadros de notas de los alumnos.

**l. Docentes materias básicas para II Ciclo**

- ✓ Imparten las clases de forma dinámica y participativa.
- ✓ Llevan el control de la asistencia a clases de los infantes bajo su responsabilidad.
- ✓ Entregan al coordinador de segundo ciclo el control de asistencia de los alumnos.
- ✓ Elaboran sus respectivos exámenes de evaluación y los enviarán a los coordinadores para su revisión y aprobación.
- ✓ Digitan y actualizan mensualmente los cuadros de evaluación de cada materia impartida.
- ✓ Informan a los coordinadores el rendimiento de los estudiantes.
- ✓ Cada docente supervisa la conducta y disciplina de los alumnos dentro del aula donde impartirán clases.
- ✓ Se apoyan con el programa de estudios del Ministerio de Educación de El Salvador.
- ✓ Están en constante actualización en relación a conocimientos para que la enseñanza impartida sea de actualidad.

**m. Docentes materias auxiliares para II Ciclo**

- ✓ Imparten sus clases fomentando la participación de los alumnos.
- ✓ Llevan un registro de la asistencia de los infantes bajo su responsabilidad.
- ✓ Proporcionan el control de asistencia de los educandos al coordinador de segundo ciclo.
- ✓ Diseñan sus respectivos exámenes de evaluación y los remitirán a los coordinadores para su revisión y aprobación.
- ✓ Informan a los coordinadores el rendimiento de los estudiantes.
- ✓ Supervisan el comportamiento de los infantes dentro del aula donde impartirán clases.
- ✓ Se apoyan en el programa de estudios del Ministerio de Educación de El Salvador.
- ✓ Deben actualizar sus conocimientos y competencias para que la enseñanza impartida cumpla con las expectativas de los padres de familia.

### **13.3. FILOSOFÍA**

#### **13.3.1. VISIÓN Y MISIÓN PROPUESTA**

##### **13.3.1.1. MISIÓN**

“Proporcionar servicios educativos de primero y segundo ciclo de educación básica mediante una filosofía de excelencia en la enseñanza con programas educativos oficiales y complementarios actualizados, accesibilidad de las instalaciones y garantizando la seguridad personal de los alumnos dentro de las instalaciones del colegio, de esta forma satisfacer las expectativas de los padres de familia.”

##### **13.3.1.2. VISIÓN**

“Ser una institución escolar líder en el municipio de Mejicanos que se caracterice por brindar servicios educativos a nivel de primero y segundo ciclo de educación básica con programas pedagógicos innovadores, instalaciones físicas adecuadas y un entorno seguro para el estudiante, contribuyendo a la formación de futuros profesionales que sean partícipes del desarrollo social y económico del país”.

### **13.4. OBJETIVOS INSTITUCIONALES**

#### **13.4.1. DE MERCADO**

- ✓ Ofrecer programas educativos extracurriculares que otorguen un valor agregado tanto a los educandos como a los padres de familia, para crear una ventaja competitiva respecto a las demás instituciones de la misma categoría que permita aumentar la demanda de los servicios de enseñanza impartidos.
- ✓ Diseñar un plan de publicidad que promocióne los servicios educativos que brinda el colegio para ampliar su cobertura de mercado e incrementar los ingresos operacionales.
- ✓ Proporcionar un sistema de cuotas diferenciadas que brinde soporte económico a la economía familiar, contribuyendo a incrementar la aceptación, preferencia y los niveles de matrícula, especialmente de alumnos provenientes del sistema educativo público.

### **13.4.2. FINANCIEROS**

- ✓ Generar flujos de efectivo que permitan recuperar la inversión inicial, cubrir gastos de administración y de venta, para disminuir el riesgo operativo y otorgar estabilidad económica a la institución.
- ✓ Disponer de registros contables actualizados a fin de estudiar la evolución financiera histórica de la entidad y que sirvan de fundamento en la toma de decisiones.
- ✓ Establecer cuotas de enseñanza y de servicios complementarios que estén acorde a la capacidad adquisitiva de los usuarios, y que contribuyan a percibir ingresos operacionales que generen rentabilidad sobre la inversión a efectuar.

### **13.4.3. DE INFRAESTRUCTURA FÍSICA**

- ✓ Disponer de instalaciones físicas que generen un ambiente enfocado en el bienestar y comodidad de los estudiantes, personal administrativo y docente para el desarrollo de las actividades académicas.
- ✓ Adquirir mobiliario y equipo didáctico innovador que posibilite desarrollar favorablemente el proceso formativo del alumno.

### **13.4.4. SOCIALES Y AMBIENTALES**

- ✓ Desarrollar profesionales haciendo uso de valores como la responsabilidad, solidaridad y espíritu de servicio, además de una filosofía humanitaria para que contribuyan a mejorar las condiciones económicas y políticas del país.
- ✓ Establecer alianzas con instituciones públicas y organizaciones no gubernamentales para concientizar a los alumnos a través de charlas informativas, campañas de reforestación y visitas de campo enfocadas en la conservación del medio ambiente y la protección de la vida silvestre.
- ✓ Inculcar en el alumno el respeto a la forma de pensamiento y actuación de los demás a fin de promover la convivencia armoniosa forjando ciudadanos que

colaboren en la construcción de una sociedad justa en donde se respeten los derechos humanos.

#### **13.4.5. PARA EL RECURSO HUMANO**

- ✓ Crear condiciones laborales que permitan el desarrollo favorable de las actividades administrativas y docentes además de garantizar la seguridad e integridad física del personal dentro de las instalaciones del colegio.
- ✓ Brindar oportunidades de desarrollo personal y profesional a los educadores mediante programas de capacitación que les faciliten la actualización de conocimientos para brindar un servicio de enseñanza con altos estándares de calidad.
- ✓ Desarrollar un clima y cultura organizacional que motive a los empleados para adquirir un compromiso con la institución, alumnos y comunidad en general.

### **13.5. POLÍTICAS**

#### **13.5.1. DE MATRÍCULA**

- El colegio admitirá la reserva de matrícula para el siguiente período escolar a aquellos padres de familia que cancelen el 20% de anticipo sobre el valor de la cuota de inscripción, siempre y cuando se realice con cuatro meses de anticipación a la fecha de inicio del período lectivo.
- No habrá reembolso de efectivo en caso de que el progenitor decida cambiar a su hijo de institución educativa y haya previa reserva de matrícula.
- Para inscribir un alumno en nuevo ingreso para segundo ciclo deberá presentarse la solicitud de matrícula, partida de nacimiento original, registro de notas del año anterior y certificado de buena conducta.
- La nota promedio para aceptar a un estudiante en la institución será de 7.0, todos los educandos con calificaciones inferiores deberán someterse a un curso de nivelación para poder ser inscritos en el período lectivo.

### **13.5.2. DE SEGURIDAD**

- ✓ Se negociará con la agencia de seguridad privada la permanencia de personal de vigilancia las 24 horas del día para garantizar la protección de los alumnos, personal docente y administrativo, mobiliario, equipo y las instalaciones del colegio en general.
- ✓ Los profesores titulares de grado y los maestros auxiliares contribuirán a garantizar la seguridad del alumno mientras este último se encuentre al interior del centro escolar o durante las actividades extracurriculares planificadas por la institución.
- ✓ No se admitirá el ingreso de padres de familia bajo los efectos del alcohol o que porten armas de fuego para asegurar la integridad física de los infantes y las demás personas al interior del centro escolar.
- ✓ No se permitirá la presencia de alumnos con cualquier tipo de artefactos que pongan en peligro su seguridad personal, la de sus compañeros de estudio, docentes y personal administrativo en general.

### **13.5.3. AMBIENTALES**

- ✓ Se dará el tratamiento adecuado a los desechos sólidos y otra clase de desperdicios provenientes de las operaciones del colegio para evitar el impacto negativo sobre el medio ambiente.
- ✓ La institución se encargará de realizar actividades de concientización tales como campañas de reforestación, charlas informativas, entre otras, para promover en el educando la conservación del entorno y la protección de la fauna y flora silvestres.

### **13.5.4. DE GESTIÓN DE TALENTO HUMANO**

- ✓ Se apoyará el crecimiento laboral y personal de los empleados a través de un entorno de trabajo fundamentado en el desempeño, valores organizacionales, ética y bienestar.

- ✓ El colegio fomentará el desarrollo del personal docente a través de capacitaciones que se enfoquen a la adquisición de nuevos conocimientos y que además propicien el perfeccionamiento de competencias de cada uno de los involucrados.
- ✓ La institución proporcionará remuneraciones y prestaciones laborales legales y adicionales para motivar un mejor desempeño de las funciones y contribuir a aumentar la calidad de vida de sus trabajadores.

#### **13.5.5. DE GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS**

- ✓ El colegio diseñará planes y efectuará simulacros para brindar preparación en caso de desastres naturales u otro tipo de accidentes que pongan en peligro la vida de alumnos, profesores y demás recurso humano.

#### **13.5.6. DE CONTROL INTERNO**

- ✓ El director y la auditoría externa revisarán de forma trimestral las actividades y procesos que se realicen dentro de la institución para asegurar el cumplimiento de las normativas legales y el alcance de los objetivos establecidos.
- ✓ El director velará porque cada unidad organizacional promueva la participación de su personal en jornadas de evaluación del desempeño para detectar carencias e implementar planes de mejora organizacional.

### **13.6. ESTRATEGIAS**

#### **13.6.1. DE POSICIONAMIENTO**

- ✓ Ofrecer seguridad privada dentro de las instalaciones educativas para mantener a los alumnos, maestros y personal administrativo al interior de la institución fuera del alcance de la delincuencia y adquirir una ventaja competitiva respecto a las instituciones de la misma categoría y a las del sector público.
- ✓ Implementar un sistema de cuotas diferenciadas a través del cual se brinde soporte a la economía familiar de los alumnos provenientes del sector de

enseñanza pública, y que estén interesados en adquirir los nuevos servicios a incorporar en el proyecto de ampliación.

- ✓ Impartir cursos de refuerzo académico y educación musical, con un costo adicional a la cuota de inscripción y mensualidad escolar, que complementen el programa pedagógico oficial de segundo ciclo de educación básica y brinden un valor agregado a la organización y a los usuarios.
- ✓ Establecer un programa de capacitación para el personal docente y de servicio orientado a mejorar el trato a los alumnos y padres de familia con la finalidad de crear una imagen aceptable del colegio en la comunidad.

### **13.6.2. DE DESARROLLO DE MERCADO**

- ✓ Brindar servicio de transporte escolar bajo un costo extra al de matrícula y escolaridad mensual, con ruta específica la cual abarque áreas estratégicas que garanticen la cercanía a los clientes y satisfaga un mercado desatendido por las demás organizaciones del mismo rubro.
- ✓ Diseñar un sitio web de dominio propio en el cual se detallen los servicios educativos a ofrecer, costos de inscripción y mensualidad escolar, instalaciones físicas, ubicación geográfica, entre otros elementos, con el fin de promocionar la enseñanza impartida por la institución.
- ✓ Gestionar campañas publicitarias haciendo uso de redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, lo cual contribuirá a expandir la cobertura de mercado institucional y a lograr los objetivos de rentabilidad del proyecto.
- ✓ Utilizar hojas volantes, brochures y vallas publicitarias, ya que son alternativas de bajo costo y fácil circulación para promocionar la nueva oferta educativa a implementar.
- ✓ Visitar los centros escolares del sector público, durante los meses de septiembre a noviembre, para entregar folletos informativos donde se enlisten las generalidades de la institución y la gama de elementos que tiene a disposición, a fin de atraer consumidores provenientes de dicho sistema.

### 13.6.3. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

- ✓ Asociarse con el Ministerio del Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN) de El Salvador y la Fundación Zoológica de El Salvador (FUNZEL) para impartir charlas educativas que motiven a los estudiantes a preservar el medio ambiente y la fauna y flora silvestres.
- ✓ Establecer cooperación con museos, teatros y parques ecológicos para planificar visitas de campo que contribuyan al enriquecimiento intelectual y al desarrollo del proceso formativo de los alumnos.
- ✓ Crear alianzas con instituciones como la Policía Nacional Civil y el Ministerio de Salud para brindarle sesiones informativas dentro de las instalaciones del colegio, en materia de seguridad e higiene personal, seguridad vial, cursos de primeros auxilios, entre otros, que le ayuden al estudiante en su desarrollo como persona.

### 13.7. VALORES

- ✓ **Respeto:** Promover la tolerancia mutua de los derechos, deberes, costumbres, y creencias religiosas entre estudiantes, padres de familia y personal de trabajo.
- ✓ **Solidaridad:** Ayudar a los padres de familia brindando una opción para la educación de sus hijos, la cual se ajuste a su presupuesto, y así dar como resultado la transformación de jóvenes por medio del conocimiento.
- ✓ **Responsabilidad:** Cumplir con los compromisos institucionales hacia los educandos, padres de familia, personal docente y administrativo, instituciones gubernamentales y la comunidad del Municipio de Mejicanos en general.
- ✓ **Honestidad:** Presentar a los padres de familia los resultados del desempeño de los procesos educativos de sus respectivos hijos de forma transparente y objetiva.
- ✓ **Compromiso:** Adquirir la obligación con los padres de familia y la sociedad en general, para educar a los infantes con conocimientos que les permitan el desarrollo como persona y para su futura vida laboral, contribuyendo a la construcción de un mejor país.

- ✓ **Excelencia:** Instruir al educando haciendo uso de metodologías, recursos didácticos e instalaciones físicas que garanticen altos estándares de calidad durante el proceso de enseñanza-aprendizaje.
- ✓ **Trabajo en equipo:** fomentar la cooperación mutua entre los estudiantes en el desarrollo de las actividades académica evitando así la propagación del individualismo e indiferencia ante el prójimo.
- ✓ **Disciplina:** promover en el educando el respeto a las normas de convivencia académicas y sociales a fin de crear un ambiente idóneo para el desarrollo de las actividades escolares.
- ✓ **Innovación:** Hacer uso de herramientas tecnológicas en la enseñanza para asegurar que los conocimientos impartidos estén en constante actualización.

## 14. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

### 14.1. ESTUDIO DE MERCADO

#### 14.1.1. DEMANDA

Para establecer la demanda se consideraron los niveles de matrícula estudiantil a nivel de segundo ciclo de educación básica en el municipio de Mejicanos durante el período 2013-2015; las cifras se detallan a continuación:

#### CUADRO N° 7: NIVELES DE MATRÍCULA ESTUDIANTIL EN EL SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS (PERÍODO 2013-2015)

MATRÍCULA ESCOLAR A NIVEL DE SEGUNDO CICLO				
PERÍODO 2013-2015				
AÑO	GRADO DE ESTUDIOS			TOTAL
	CUARTO GRADO	QUINTO GRADO	SEXTO GRADO	
2013	2,170	2,285	2,364	6,819
2014	1,946	1,949	2,083	5,978
2015	2,111	2,015	2,173	6,299
<b>TOTAL</b>	<b>6,227</b>	<b>6,249</b>	<b>6,620</b>	<b>19,096</b>

Fuente: Dirección de Planificación del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).

Según el Departamento de Servicios de Información y de Divulgación del Ministerio de Educación de El Salvador<sup>65</sup>, para el período comprendido entre los años 2013-2015 en la zona geográfica en estudio se contabilizaron un total de 19,096 estudiantes que asistieron a los niveles de cuarto, quinto y sexto grado de educación básica, que si bien es cierto que disminuyeron para el año 2014 en un 12%, pero para el siguiente el año 2015 se observa una notable recuperación de matrícula del 5%; lo cual confirma la existencia de infantes entre los 10 y 12 años edad con sus respectivos padres de familia o

<sup>65</sup><http://www.mined.gob.sv/index.php/estadisticas-educativas/item/6116-bases-de-centros>

adultos que los tienen bajo su responsabilidad hacia los cuales dirigir el proyecto de inversión que se propone, además se deben considerar a aquellos que poseen menores de edad cursando el primer ciclo de educación básica (primero, segundo y tercer grado) ya sea en el Sistema de Educación Público o Privado, porque en un futuro a mediano plazo requerirán los servicios a impartir a través de la nueva carga académica que se planifica incorporar.

#### 14.1.2. OFERTA

En el municipio de Mejicanos existen veintisiete centros escolares públicos y cuarenta y cinco colegios de carácter privado autorizados por el Ministerio de Educación (MINED) de El Salvador (Ver Anexo N° 1) y los cuales ofrecen el servicio de enseñanza desde parvularia, primero, segundo y tercer ciclo principalmente y en menor medida, el bachillerato general o técnico vocacional. A continuación se detallan los niveles de matrícula estudiantil a nivel de segundo ciclo de educación básica (cuarto, quinto y sexto grado) durante el período 2013-2015, tanto para el sector público como el privado:

**CUADRO N° 8: MATRÍCULA ESTUDIANTIL A NIVEL DE SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL SECTOR PÚBLICO DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS (PERÍODO 2013-2015): VALORES ABSOLUTOS**

<b>MATRÍCULA ESTUDIANTIL A NIVEL DE SEGUNDO CICLO (SECTOR PÚBLICO)</b>				
<b>VALORES ABSOLUTOS</b>				
	<b>GRADO DE ESTUDIOS</b>			
<b>AÑO</b>	<b>CUARTO</b>	<b>QUINTO</b>	<b>SEXTO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	1,486	1,523	1,614	4,623
<b>2014</b>	1,262	1,342	1,421	4,025
<b>2015</b>	1,371	1,353	1,456	4,180
<b>TOTAL</b>	<b>4,119</b>	<b>4,218</b>	<b>4,491</b>	<b>12,828</b>

Fuente: Dirección de Planificación del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).

**CUADRO N° 9: MATRÍCULA ESTUDIANTIL A NIVEL DE SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL SECTOR PÚBLICO DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS (PERÍODO 2013-2015): VALORES PORCENTUALES**

<b>MATRÍCULA ESTUDIANTIL A NIVEL DE SEGUNDO CICLO (SECTOR PÚBLICO)</b>				
<b>VALORES PORCENTUALES</b>				
<b>GRADO DE ESTUDIOS</b>				
<b>AÑO</b>	<b>CUARTO</b>	<b>QUINTO</b>	<b>SEXTO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	21.79%	22.33%	23.67%	67.80%
<b>2014</b>	21.11%	22.45%	23.77%	67.33%
<b>2015</b>	21.77%	21.48%	23.11%	66.36%

**Fuente: Dirección de Planificación del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).**

**[Nota Aclaratoria:** los porcentajes se obtuvieron dividiendo el total de matrícula de cada grado de estudios en el sector público entre el total de los mismos alumnos a nivel del municipio de Mejicanos (Ver Cuadro N° 7).]

<b>NIVELES PROMEDIO DE MATRÍCULA EN EL SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA: SECTOR PÚBLICO (2013-2015). SE OBTUVO SUMANDO LOS PORCENTAJES TOTALES ANUALES Y DIVIDIENDOLOS ENTRE TRES.</b>	67.16%
---	--------

**CUADRO N° 10: MATRÍCULA A NIVEL DE SEGUNDO CICLO DE  
EDUCACIÓN BÁSICA EN EL SECTOR PRIVADO DEL MUNICIPIO DE  
MEJICANOS (PERÍODO 2013-2015): VALORES ABSOLUTOS**

<b>MATRÍCULA ESTUDIANTIL A NIVEL DE SEGUNDO CICLO (SECTOR PRIVADO)</b>				
<b>VALORES ABSOLUTOS</b>				
<b>GRADO DE ESTUDIOS</b>				
<b>AÑO</b>	<b>CUARTO GRADO</b>	<b>QUINTO GRADO</b>	<b>SEXTO GRADO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	684	762	750	2,196
<b>2014</b>	684	607	662	1,953
<b>2015</b>	740	662	717	2,119
<b>TOTAL</b>	<b>2,108</b>	<b>2,031</b>	<b>2,129</b>	<b>6,268</b>

**Fuente: Dirección de Planificación del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).**

**CUADRO N° 11: MATRÍCULA ESTUDIANTIL A NIVEL DE SEGUNDO  
CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL SECTOR PRIVADO DEL  
MUNICIPIO DE MEJICANOS (PERÍODO 2013-2015): VALORES  
PORCENTUALES**

<b>MATRÍCULA ESTUDIANTIL A NIVEL DE SEGUNDO CICLO (SECTOR PRIVADO)</b>				
<b>VALORES PORCENTUALES</b>				
	<b>GRADO DE ESTUDIOS</b>			
<b>AÑO</b>	<b>CUARTO</b>	<b>QUINTO</b>	<b>SEXTO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	10.03%	11.17%	11.00%	32.20%
<b>2014</b>	11.44%	10.15%	11.07%	32.67%
<b>2015</b>	11.75%	10.51%	11.38%	33.64%

**Fuente:** Dirección de Planificación del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).

**[Nota Aclaratoria:** los porcentajes se obtuvieron dividiendo el total de matrícula de cada grado de estudios en el sector privado entre el total de los mismos alumnos a nivel del municipio de Mejicanos (Ver Cuadro N° 7).]

<b>NIVELES DE MATRÍCULA PROMEDIO EN EL SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA: SECTOR PRIVADO (2013-2015). SE OBTUVO SUMANDO LOS PORCENTAJES TOTALES ANUALES Y DIVIDIENDOLOS ENTRE TRES.</b>	32.84%
---	--------

**CUADRO N° 12: MATRÍCULA ESTUDIANTIL TOTAL A NIVEL DE  
SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL MUNICIPIO DE  
MEJICANOS (PERÍODO 2013-2015): SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO –  
VALORES PORCENTUALES**

<b>MATRÍCULA ESTUDIANTIL A NIVEL DE SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA (SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO)</b>			
<b>VALORES PORCENTUALES</b>			
<b>AÑO</b>	<b>SECTOR PÚBLICO</b>	<b>SECTOR PRIVADO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	67.80%	32.20%	100.00%
<b>2014</b>	67.33%	32.67%	100.00%
<b>2015</b>	66.36%	33.64%	100.00%

**Fuente: Dirección de Planificación del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).**

De acuerdo al Departamento de servicios de información y de divulgación del Ministerio de Educación de El Salvador<sup>66</sup>, para el período en estudio (2013-2015) la matrícula estudiantil promedio a nivel de cuarto, quinto y sexto grado de educación básica en el Municipio de Mejicanos fue del 67.16% en el sistema público mientras que en el privado alcanzó el 32.84%. Además, durante el mismo período se determinó la tasa de crecimiento existente en la matrícula escolar de los colegios privados la cual se presenta a continuación:

<sup>66</sup><http://www.mined.gob.sv/index.php/estadisticas-educativas/item/6116-bases-de-centros>

**CUADRO N° 13: TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO EN LA MATRÍCULA ESTUDIANTIL DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS: SECTOR PRIVADO – SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA (PERÍODO 2013-2015)**

<b>AÑO</b>	<b>PORCENTAJE DE MATRÍCULA</b>	<b>Δ</b>
2013	32.20%	-
2014	32.67%	0.47%
2015	33.64%	0.97%

**Fuente:** Dirección de Planificación del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED).

<b>TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO DE MATRÍCULA ESTUDIANTIL EN LOS COLEGIOS PRIVADOS DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS ( PERÍODO 2013-2015)</b>	0.72%
---	-------

Tomando como base el período 2013-2015, la tasa de matrícula en el sector privado a nivel de cuarto, quinto y sexto grado de educación básica, ha presentado un crecimiento promedio anual del 0.72%; a partir de lo cual se infiere un aumento en los niveles de preferencia hacia el sector antes mencionado, por lo cual el Colegio de Mejicanos deberá emplear programas de publicidad con el fin de garantizar la afluencia futura de clientes hacia los niveles escolares que se implementarán, teniendo en cuenta que existe un mercado en crecimiento en donde explotar la inversión a ejecutar.

#### **14.1.3. MERCADO POTENCIAL INSATISFECHO**

Para objeto del presente estudio se obtendrá a partir de la diferencia de estudiantes atendidos por el sistema escolar total a nivel del municipio (Ver cuadro No. 7) menos los inscritos en el sistema privado (Ver cuadro No. 10); por lo cual se define como el conjunto de alumnos matriculados en los centros escolares públicos a los cuales las instituciones educativas privadas no brindan cobertura. Se considera tal situación porque

como ya se mencionó en el diagnóstico del Capítulo II, por motivos de seguridad personal y baja en la calidad de la enseñanza en las escuelas del gobierno, los porcentajes de deserción estudiantil en este sector van en aumento, además que la mayoría de los respectivos padres de familia encuestados manifestaron que están en la disposición de hacer dicho cambio al sistema privado, por lo tanto, los resultados de la operación descrita son los estudiantes inscritos en las escuelas públicas en el segundo ciclo de educación básica presentados en el cuadro No. 8, en donde se contabilizaron para el período 2013-2015 un total de 12,828 educandos, reflejando un promedio del 67.16% de alumnos en el municipio (Ver cuadro No. 9), a quienes el sistema privado no brinda cobertura y hacia los cuales el Colegio de Mejicanos puede dirigir su proyecto de inversión para incrementar sus niveles de matrícula e ingresos operativos.

Con respecto a los niveles de deserción escolar, es necesario mencionar los datos computados por el Ministerio de Educación de El Salvador (MINED) para el año 2014 en el municipio de Mejicanos, los cuales presentaron cifras por un monto de 1,617 alumnos en donde el 81.8% provino de los centros de enseñanza gubernamental (Ver Anexo N° 8), situación que fue confirmada por los directores de las instituciones privadas indagadas quienes consideraron a la delincuencia como la principal causa de dicho fenómeno ya que manifestaron que los índices de inseguridad motiva a los padres de familia a retirar a sus hijos de las escuelas públicas al ver que son un blanco fácil para las personas que actúan fuera del marco legal; además de otras variables que intervienen en menor medida como la atención al cliente y la calidad educativa que recibe el infante.

Por otra parte, otros argumentos que confirman la existencia de mercado disponible en el municipio de Mejicanos son el Índice de Escolaridad Promedio que “permite conocer el nivel de educación de una población mediante el número de años aprobados por las personas de seis años de edad y más”<sup>67</sup>; presenta un valor de 8.7 años para la zona geográfica antes mencionada; mientras que el Índice de Alfabetización, el cual se define

---

<sup>67</sup> Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Año 2013*, pág. 7.

como “el número de personas alfabetizadas desde los quince años de edad en adelante y que es expresado como un porcentaje de la población total comprendida de la edad antes mencionada”<sup>68</sup>, muestra un valor de “93.3%”<sup>69</sup>, lo que posiciona a la localidad en estudio como el quinto municipio con mayor tasa de alfabetización a nivel nacional, reflejando que el rubro de la educación tiene una gran relevancia y por consiguiente, el proyecto de ampliación de la institución en estudio tiene mercado donde participar.

Por lo tanto, considerando las variables antes descritas, se puede asegurar la disponibilidad de usuarios a los cuales dirigir la inversión a realizar, teniendo en cuenta que el sistema de educación pública no alcanza a cubrir todas sus necesidades, lo cual el Colegio de Mejicanos debe aprovechar para ofrecer condiciones de seguridad privada, servicio al cliente y calidad de la enseñanza que capten la atención de los padres con hijos inscritos en el sector público, para que se interesen en la oferta escolar que la institución pretende añadir; sin descuidar la posibilidad de incorporar usuarios hacia los grados que dispone actualmente (parvularia, primero, segundo y tercer grado de educación básica), ya que los que se inscriban en estos últimos niveles harían uso de las nuevas instalaciones en un mediano plazo, garantizando la sustentabilidad y rentabilidad del proyecto en un futuro, la cual se detalla en el Estudio y Evaluación Financiera.

#### **14.1.4. SEGMENTO DE MERCADO**

Estará compuesto por los padres o madres de familia, entre los 30 y 49 años de edad, que residan en los municipios de Mejicanos y Cuscatancingo, que se encuentren desempeñando una actividad laboral con remuneración superior a los trescientos dólares mensuales y posean hijos en edad escolar para cursar el segundo ciclo de educación básica o sea de 10, 11 y 12 años de edad (cuarto, quinto y sexto grado respectivamente).

---

<sup>68</sup>United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). (Noviembre, 2009). Indicadores de la Educación: Especificaciones Técnicas, pág. 3.

<sup>69</sup>Fundación Nacional para El Desarrollo (FUNDE). (Febrero, 2013). *Plan de Competitividad Municipal de Mejicanos (2012-2016)*, pág. 23.

## 14.1.5. MEZCLA DE MERCADOTECNIA

### 14.1.5.1. PRODUCTO

#### 14.1.5.1.1. AULAS PARA CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN BÁSICA

La nueva oferta educativa incorporará dos aulas para cuarto grado, las cuales tendrán una capacidad máxima para 45 alumnos. Cada salón estará equipado con recursos didácticos inherentes al nivel escolar para el que se utilizará y que contribuyan a la formación del educando; además, el diseño permitirá que el alumno disfrute de comodidad y confortabilidad mientras desarrolle sus diversas actividades académicas, haciendo que su estancia sea lo más agradable posible; el mobiliario con el que estarán equipadas se detalla a continuación:

**CUADRO N° 14: MOBILIARIO DE CADA AULA PARA CUARTO GRADO**

ARTÍCULO	COSTO	UNIDADES	INVERSIÓN TOTAL POR AULA	UNIDADES TOTALES	INVERSIÓN TOTAL
Pupitres	\$ 20.00	45	\$900.00	2	\$ 1,800.00
Silla	\$ 50.00	2	\$100.00	2	\$ 200.00
Escritorio	\$ 100.00	1	\$100.00	2	\$ 200.00
Pizarra de plumón	\$ 50.00	1	\$50.00	2	\$ 100.00
Ventiladores	\$ 106.00	2	\$212.00	2	\$ 424.00
Libreras	\$ 92.90	1	\$92.90	2	\$ 185.80
Reloj de batería	\$ 24.90	1	\$24.90	2	\$ 49.80
Artículos didácticos					\$ 141.60
Maqueta sistema solar	\$ 3.30	1	\$ 3.30	2	\$ 6.60
Libros				20	\$ 125.00
Cromos, Pósters educativos				12	\$ 10.00
Equipo de audio	\$ 100.00	1	\$100.00	2	\$ 200.00
<b>TOTAL</b>					\$ 3,301.20

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

#### 14.1.5.1.2. AULAS PARA QUINTO GRADO DE EDUCACIÓN BÁSICA

Se añadirán dos salones para atender a alumnos en edad para cursar el quinto grado de educación básica, teniendo una capacidad máxima para atender a 45 estudiantes. Contarán con el equipo pedagógico necesario para suplir las necesidades educativas de los estudiantes además de disponer de condiciones cómodas y acogedoras que contribuyan a mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje, su equipamiento se detalla en el cuadro N° 15:

**CUADRO N° 15: MOBILIARIO DE CADA AULA PARA QUINTO GRADO**

ARTÍCULO	COSTO	UNIDADES	INVERSIÓN POR AULA	UNIDADES TOTALES	INVERSIÓN TOTAL
Pupitres	\$ 20.00	45	\$ 900.00	2	\$ 1,800.00
Silla	\$ 50.00	2	\$ 100.00	2	\$ 200.00
Escritorio	\$ 100.00	1	\$ 100.00	2	\$ 200.00
Pizarra de plumón	\$ 50.00	1	\$ 50.00	2	\$ 100.00
Ventiladores	\$ 106.00	2	\$ 212.00	2	\$ 424.00
Libreras	\$ 92.90	1	\$ 92.90	2	\$ 185.80
Reloj de batería	\$ 24.90	1	\$ 24.90	2	\$ 49.80
Artículos didácticos					\$ 145.10
Maqueta sistema solar	\$ 3.30	1	\$ 3.30	2	\$ 6.60
Libros Varios				20	\$ 128.50
Cromos, Pósters educativos				12	\$ 10.00
Equipo de audio	\$ 100.00	1	\$ 100.00	2	\$ 200.00
<b>TOTAL</b>					\$ <b>3,304.70</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**14.1.5.1.3. AULAS PARA SEXTO GRADO DE EDUCACIÓN BÁSICA**

Las dos aulas para sexto grado contarán con recursos innovadores que complementen la educación que se impartirá, sus condiciones físicas y la distribución de elementos estarán diseñados para hacer cómoda y agradable la estancia de los alumnos. Contará con el siguiente mobiliario:

**CUADRO N° 16: MOBILIARIO DE CADA AULA PARA SEXTO GRADO**

ARTÍCULO	COSTO	UNIDADES	INVERSIÓN POR AULA	UNIDADES TOTALES	INVERSIÓN TOTAL
Pupitres	\$ 20.00	45	\$ 900.00	2	\$ 1,800.00
Silla	\$ 50.00	2	\$ 100.00	2	\$ 200.00
Escritorio	\$ 100.00	1	\$ 100.00	2	\$ 200.00
Pizarra de plumón	\$ 50.00	1	\$ 50.00	2	\$ 100.00
Ventiladores	\$ 106.00	2	\$ 212.00	2	\$ 424.00
Libreras	\$ 92.90	1	\$ 92.90	2	\$ 185.80
Reloj de batería	\$ 24.90	1	\$ 24.90	2	\$ 49.80
Artículos didácticos					\$ 151.60
Libros varios				18	\$ 135.00
Cromos, Pósters educativos				12	\$ 10.00
Maqueta del Sistema Solar	\$ 3.30	1	\$ 3.30	2	\$ 6.60
Laptop	\$ 450.00	1	\$ 450.00	2	\$ 900.00
Equipo audiovisual	\$ 774.00	1	\$ 774.00	2	\$ 1,548.00
<b>TOTAL</b>					\$ <b>5,559.20</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

#### **14.1.5.1.4. SERVICIO DE SEGURIDAD PRIVADA**

Además de añadir el segundo ciclo de educación básica, se otorgarán mejoras al sistema de seguridad privada existente en la institución educativa en análisis ante la necesidad expresada por los padres de familia de que se les brinde protección a sus hijos cuando se encuentren dentro del colegio; además, es un elemento que brindan el resto de centros escolares de la misma categoría. Por lo tanto, su incorporación tendrá como objetivo mantener a los estudiantes, personal docente y administrativo fuera del alcance de la delincuencia mientras estén dentro de las instalaciones del Colegio de Mejicanos. Para disponer de este servicio se contactará con una agencia de seguridad privada donde se contratarán tres vigilantes y cuyo monto se puede ver en el Anexo N° 12. El colocarlo a disposición del público no tendrá un costo adicional al de matrícula anual ni escolaridad mensual.

#### **14.1.5.1.5. SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR**

Se propondrá agregar el servicio de microbús escolar como un valor añadido en el proyecto de ampliación a realizar. Su objetivo será garantizar el bienestar físico de los alumnos al momento de desplazarse desde sus hogares a la institución y en su respectivo retorno; con él se espera generar ingresos adicionales, ya que en caso de ofrecerse, tendría un precio extra al de la cuota de inscripción y escolaridad mensualidad. Los precios a cobrar se detallan en la sección “Precio” en este mismo estudio de mercado.

#### **14.1.5.1.6. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS AL PROGRAMA EDUCATIVO TRADICIONAL**

Para incrementar el valor agregado que se le da al cliente se sugiere el diseño de un catálogo de servicios ya sea sin costo o con un valor adicional a los de inscripción y escolaridad mensual, los cuales serán impartidos con altos estándares de calidad y complementarán el programa pedagógico institucional.

**14.1.5.1.6.1. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS SIN UN COSTO ADICIONAL**

Dentro de estos se incluyen el servicio de biblioteca y laboratorio de computación, los cuales se colocaron a disposición del público a partir del presente año 2016, recursos que los estudiantes de la nueva oferta educativa a implementar también podrán hacer uso.

**14.1.5.1.6.2. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS CON UNA CUOTA EXTRA A LA MATRÍCULA Y ESCOLARIDAD MENSUAL**

Con la nueva oferta educativa a implementar también se proyecta incorporar los cursos de refuerzo académico y clases de educación musical, los cuales contribuirán a incrementar el valor agregado que la institución ofrece a sus usuarios en comparación a las demás instituciones de la misma categoría y a las del sector público. Ambos elementos tendrán un precio adicional a la cuota de inscripción y mensualidad escolar, los cuales serán de \$6 y \$8 dólares respectivamente.

**14.1.5.2. PRECIO****14.1.5.2.1. MATRÍCULA ANUAL Y ESCOLARIDAD MENSUAL**

Los montos a cobrar por la matrícula y escolaridad mensual no presentarán modificación alguna con respecto a los que actualmente se perciben, por lo tanto, se mantendrán los valores actuales equivalentes a \$100 dólares por la cuota de inscripción y \$50 dólares por la mensualidad, los cuales serán cobrados durante el período que abarca los meses de enero a noviembre de cada año lectivo. Es de aclarar que los precios cobrados por el Colegio de Mejicanos giran alrededor de los que manejan el resto de centros escolares privados en el municipio de Mejicanos, según las respuestas de los directores a cargo de dichas instituciones, así como de la opinión brindada por aquellos padres de familia que estarían dispuestos a contratar los servicios educativos ofertados por el Colegio de Mejicanos, según los resultados obtenidos en el Capítulo II del presente estudio. Por otra parte, el administrador del colegio podrá modificarlos, siempre y cuando se respeten las disposiciones del Ministerio de Educación de El Salvador (MINED) expresadas en el artículo 83, tercer párrafo, de la Ley General de Educación, la cual establece que, “en caso de haber un incremento en la carga económica para el próximo período escolar,

deberá informarse en la Asamblea General de padres de familia a realizarse a más tardar tres meses antes de finalizar el presente año lectivo y al Ministerio de Educación de El Salvador (MINED), por lo menos quince días antes de llevarse a cabo dicha asamblea”<sup>70</sup>. Los importes a percibir por la nueva oferta educativa se detallan a continuación:

### CUADRO N° 17: INGRESOS POR MATRÍCULA ANUAL

GRADO ESCOLAR	ALUMNOS INSCRITOS	COSTO DE MATRÍCULA	TOTAL
CUARTO	90	\$ 100.00	\$ 9,000.00
QUINTO	90	\$ 100.00	\$ 9,000.00
SEXTO	90	\$ 100.00	\$ 9,000.00
<b>TOTAL</b>			\$ 27,000.00

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

[**Nota Aclaratoria:** para determinar los ingresos anuales por la cuota de inscripción anual por grado se procedió de la siguiente manera: 90 alumnos inscritos por \$100 dólares de matrícula = \$9,000 dólares; de manera similar se contabilizaron para los demás niveles].

### CUADRO N° 18: INGRESOS POR ESCOLARIDAD MENSUAL

GRADO ESCOLAR	ALUMNOS INSCRITOS	COSTO DE MATRÍCULA	TOTAL
CUARTO	90	\$ 50.00	\$ 4,500.00
QUINTO	90	\$ 50.00	\$ 4,500.00
SEXTO	90	\$ 50.00	\$ 4,500.00
<b>TOTAL MENSUAL</b>			\$ 13,500.00

Se cobrarán	11	mensualidades
<b>TOTAL ANUAL</b>	\$ 148,500.00	

<b>INGRESOS TOTALES POR MATRÍCULA Y ESCOLARIDAD ANUAL</b>	\$ 175,500.00
---	---------------

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

<sup>70</sup>Ley General de Educación: Decreto Legislativo N° 495, Fecha: 11 de mayo de 1990, publicado en el Diario Oficial N° 162 del 4 de julio de 1990, Tomo N° 308. Título IV: Administración y Supervisión Educativa, Centros Oficiales y Privados de Educación, Capítulo IV: Centros Privados de Educación, Art. 83.

[**Nota Aclaratoria:** Para calcular los ingresos por escolaridad mensual se procedió de la siguiente manera: 90 alumnos inscritos por \$50 dólares de mensualidad = \$4,500 dólares mensuales; de la misma manera con los demás niveles].

Sin embargo, ya que se propone incluir un sistema de cuotas diferenciadas, esta se aplicaría a un total máximo de 80 alumnos y solamente se concedería el 50% en los cobros de cada mes (Ver cálculo en cuadro No. 19).

### CUADRO N° 19: SISTEMA DE CUOTAS DIFERENCIADAS

SISTEMA DE CUOTAS DIFERENCIADAS		
Se espera brindar el sistema de cuotas diferenciadas a un total de	<input type="text" value="80"/>	estudiantes en la nueva oferta educativa a incorporar
Lo que implica que el valor a cobrar en concepto de escolaridad a dichos alumnos se reduciría en un	<input type="text" value="50%"/>	
Precio de escolaridad mensual	<input type="text" value="\$ 50.00"/>	
Cuota diferenciada	<input type="text" value="\$ 25.00"/>	
Reducción en los ingresos por escolaridad mensual	<input type="text" value="\$ 2,000.00"/>	
Reducción en los ingresos por escolaridad mensual al año	<input type="text" value="\$ 22,000.00"/>	
Los ingresos por escolaridad presentarían una disminución de	<input type="text" value="\$ 2,000.00"/>	dólares mensuales; haciendo un total anual de <input type="text" value="\$ 22,000.00"/> dólares que se dejarían de percibir al aplicar el sistema de cuotas diferenciadas

**Fuente:** Elaborado por el Grupo de Investigación

[**Nota aclaratoria:** Según el Sr. Jesús Eduardo Pleitez, propietario del Colegio de Mejicanos, actualmente la institución brinda ayuda económica a un total de 80 alumnos, por lo que se utilizará esa misma cifra para estimar el número de estudiantes beneficiados en la nueva oferta educativa a implementar. Bajo el sistema de cuotas diferenciadas, el precio de la mensualidad se reduciría en un 50%, por lo tanto, la cifra monetaria que se dejaría de percibir sería igual a: 50% por \$50 dólares = \$25 dólares por 80 alumnos = \$2,000 dólares mensuales por 11 meses = \$22,000 dólares anuales, los

cuales deben deducirse de los ingresos totales anuales por matrícula y escolaridad mensual calculados en el Cuadro N° 18].

**CUADRO N° 20: INGRESOS TOTALES ANUALES POR SERVICIOS EDUCATIVOS (CON DEDUCCIONES POR APLICACIÓN DEL SISTEMA DE CUOTAS DIFERENCIADAS)**

INGRESOS ANUALES POR MATRICULA Y ESCOLARIDAD ANUAL	\$ 175,500.00
MENOS (-)	
SISTEMA DE CUOTAS DIFERENCIADAS	\$ 22,000.00
(=)	
INGRESOS TOTALES ANUALES POR SERVICIOS EDUCATIVOS	\$ 153,500.00

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

Por lo tanto, al aplicar el sistema de cuotas diferenciadas, los ingresos totales anuales en concepto de matrícula y escolaridad serían iguales a \$153, 500 dólares.

**14.1.5.2.2. SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR**

La incorporación del servicio de transporte escolar brindará ingresos adicionales a la institución, además de responder a una necesidad insatisfecha expresada por los padres de familia. Será puesto a disposición de manera exclusiva y con personal altamente calificado contratado específicamente para esa función. El precio a cobrar por el servicio sería de \$25 dólares mensuales.

## CUADRO N° 21: INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR

CONCEPTO: TRANSPORTE ESCOLAR	
En el Capítulo II se determinó que el	<input type="text" value="100%"/> de los padres de familia están interesados en que se les brinde servicio de transporte escolar para sus hijos.
Sin embargo solamente el	<input type="text" value="19%"/> de los encuestados contratan dicho servicio para sus hijos actualmente.
Por lo tanto, se utilizará este último porcentaje para estimar la cantidad mínima de usuarios que se proyecta harían uso del servicio antes mencionado al incorporarlo al Colegio de Mejicanos.	
Así mismo, se estableció que el precio promedio que estarían dispuestos a cancelar es de	<input type="text" value="\$ 25.00"/> dólares mensuales
Número de usuarios estimados para el servicio de transporte escolar	<input type="text" value="51"/> alumnos
Por lo que se espera un aproximado de	<input type="text" value="51"/> estudiantes que harán uso del servicio de microbús escolar
Se cobrarán	<input type="text" value="10"/> mensualidades por el servicio
<b>INGRESO MENSUAL POR SERVICIO DE MICROBÚS ESCOLAR</b>	<b>\$ 1,275.0</b>
<b>INGRESO ANUAL POR SERVICIO DE MICROBÚS ESCOLAR</b>	<b>\$ 12,750.00</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

[**Nota Aclaratoria:** para calcular el número de alumnos que harán uso del servicio de transporte escolar se procedió de la siguiente manera: 19% por 270 alumnos = 51 estudiantes que requerirán de microbús escolar aproximadamente. En cuanto a los ingresos, se multiplicó la cantidad de estudiantes por el precio de venta: 51 infantes por \$25 dólares = \$1,275 dólares mensuales].

### 14.1.5.2.3. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS AL PROGRAMA EDUCATIVO TRADICIONAL

Adicionalmente, como ya se mencionó, se incorporarán programas extracurriculares de refuerzo académico así como cursos de educación musical con un costo extra al de matrícula y escolaridad mensual. Dichos cursos se impartirán con el objetivo de otorgarle un valor agregado a la institución y complementar el programa educativo que imparte la institución; el precio de ambos elementos propuesto es de \$6 y \$8 dólares respectivamente.

## CUADRO N° 22: INGRESOS POR SERVICIOS EDUCATIVOS COMPLEMENTARIOS

CONCEPTO: SERVICIOS EDUCATIVOS COMPLEMENTARIOS	
En el Capítulo II se determinó que el	75%
de los padres de familia solicitan un programa de refuerzo académico para sus hijos, con un costo adicional al de matrícula y escolaridad	
En el mismo sentido, el	33%
de los encuestados solicita clases de música para sus infantes, bajo la misma modalidad de pago	
Por lo tanto, se utilizarán dichos porcentajes para estimar la cantidad mínima de usuarios que harán uso de los programas antes mencionado al incorporarlos al Colegio de Mejicanos.	
Se cobrarán	\$ 6.00
por las clases de refuerzo académico	
Se cobrarán	\$ 8.00
por el curso de educación musical	
Número de usuarios estimados para el programa de refuerzo académico	203
Número de usuarios estimados para las clases de música	89
El programa de refuerzo académico tendrá una duración de	5
meses	
Las clases de música se impartirán por	2
meses	
<b>INGRESOS POR PROGRAMA DE REFUERZO ACADÉMICO</b>	\$ 6,075.00
<b>INGRESOS POR CURSO DE EDUCACIÓN MÚSICAL</b>	\$ 1,425.60

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

[**Nota aclaratoria:** para calcular el número de alumnos que acudirían a las clases de refuerzo académico se realizó lo siguiente: 75% por 270 alumnos = 203 estudiantes. De la misma forma se procedió para estimar los usuarios que asistirán a las clases de música: 33% por 270 alumnos = 89 estudiantes. Luego se multiplicaron estas cifras por sus respectivos precios de venta para determinar el monto de efectivo a percibir por el período en que se tendrán a disposición. La duración de ambos cursos se aplicó según información proporcionada por el director del colegio].

### 14.1.5.3. PLAZA

El colegio ofertará sus servicios de forma directa con los padres de familia que lleguen a las instalaciones a reservar el cupo de matrícula para el siguiente periodo lectivo, ya sea porque son clientes actuales o fueron recomendados por terceros. No habrá otro medio de comercialización de dichos servicios educativos.

#### **14.1.5.4. PROMOCIÓN**

Para mayor detalle de esta variable, ver “políticas de matrícula”, “de seguridad”, “ambientales” y “de gestión de riesgos”, así como las “estrategias de posicionamiento” y de “desarrollo de mercado” al inicio de este capítulo

### **14.2. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **14.2.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO**

##### **14.2.1.1. CAPACIDAD INSTALADA**

Las ampliaciones para el colegio poseerán una capacidad limitada debido al número específico de aulas que se incorporarán. En caso de alcanzarse la ocupación total de forma permanente, será necesario realizar inversiones de capital adicionales para ampliar su cobertura inicial. El detalle de la modificación a realizar se detalla a continuación:

**CUADRO N° 23: GRADOS Y AULAS A INCORPORAR**

<b>GRADO</b>	<b>AULAS A CONSTRUIR</b>
<b>CUARTO</b>	2
<b>QUINTO</b>	2
<b>SEXTO</b>	2
<b>TOTAL</b>	6

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

Para determinar los niveles de ocupación anual se procedió de la siguiente manera:

**CUADRO N° 24: NIVELES DE OCUPACIÓN ESTUDIANTIL POR GRADO DE ESTUDIOS**

GRADO DE ESTUDIOS	SECCIÓN	CANTIDAD DE ALUMNOS	
CUARTO	A	45	SUBTOTAL CUARTO GRADO
CUARTO	B	45	90
QUINTO	A	45	SUBTOTAL QUINTO GRADO
QUINTO	B	45	90
SEXTO	A	45	SUBTOTAL SEXTO GRADO
SEXTO	B	45	90
			<b>TOTAL</b>
			270

Cada sección atenderá a	45	alumnos por año
Por lo tanto, se brindará el servicio de educació	90	alumnos por grado durante ese mismo período
En total, de manera anual se atenderán a	270	estudiantes, por los tres grados a incorporar

<b>TASA DE OCUPACIÓN</b>	100%
--------------------------	------

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

De acuerdo a los cálculos del cuadro N° 24 se estima que el tamaño total anual del proyecto, con una tasa de ocupación del 100% será de 270 alumnos por los tres grados de estudio a incorporar.

#### **14.2.1.2. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA**

Debido que la institución ya está establecida en una zona geográfica determinada donde inició operaciones en el mes de Enero del año 2015, no es necesario realizar este apartado, puesto que el proyecto de ampliación se llevará a cabo dentro del terreno disponible donde están las instalaciones físicas actuales.

## 14.2.2. DISTRIBUCIÓN DE LA NUEVA PLANTA EDUCATIVA

Figura N° 3: Fachada principal del edificio

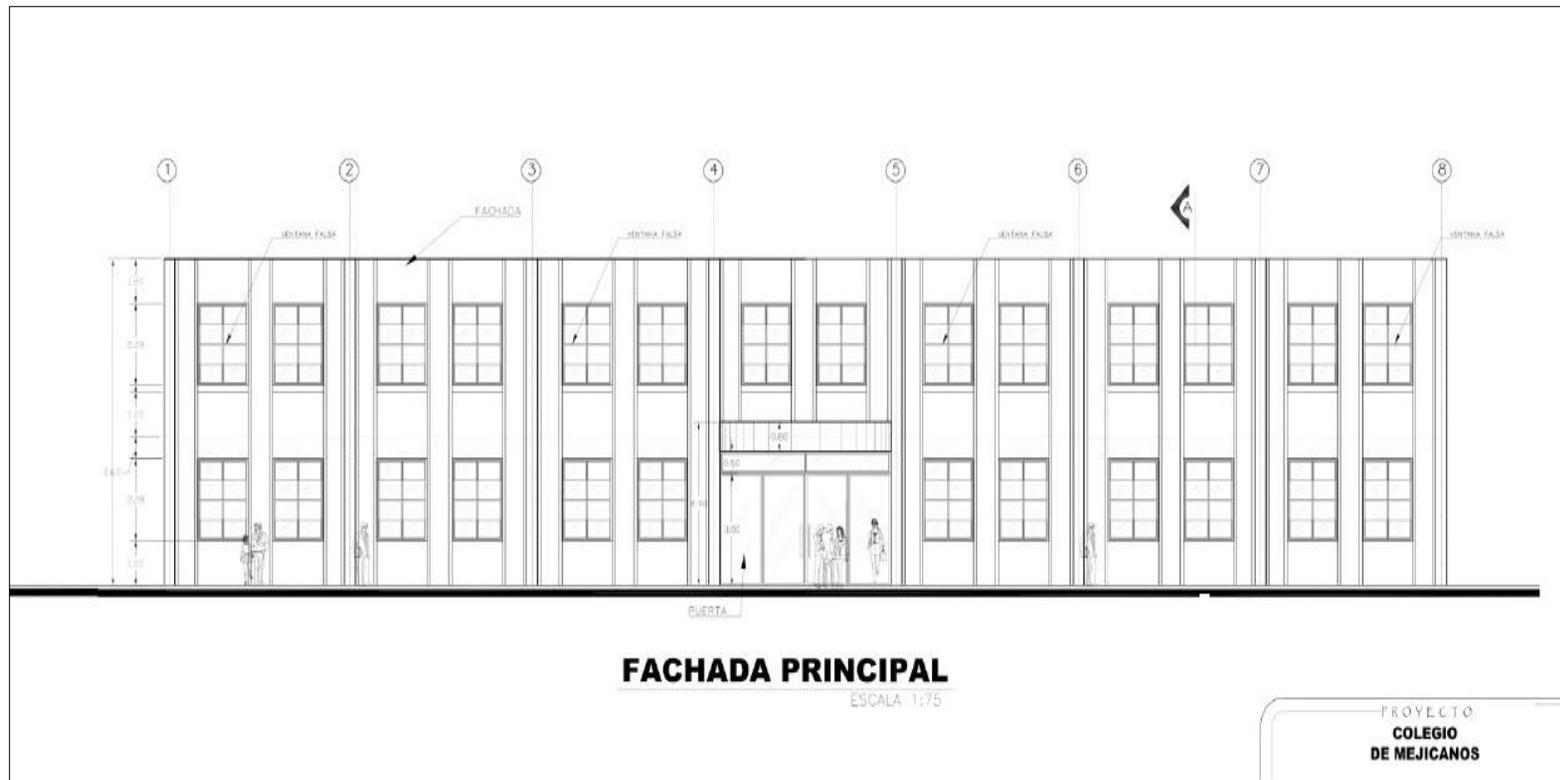


Figura N° 4: Distribución de planta – Primer nivel

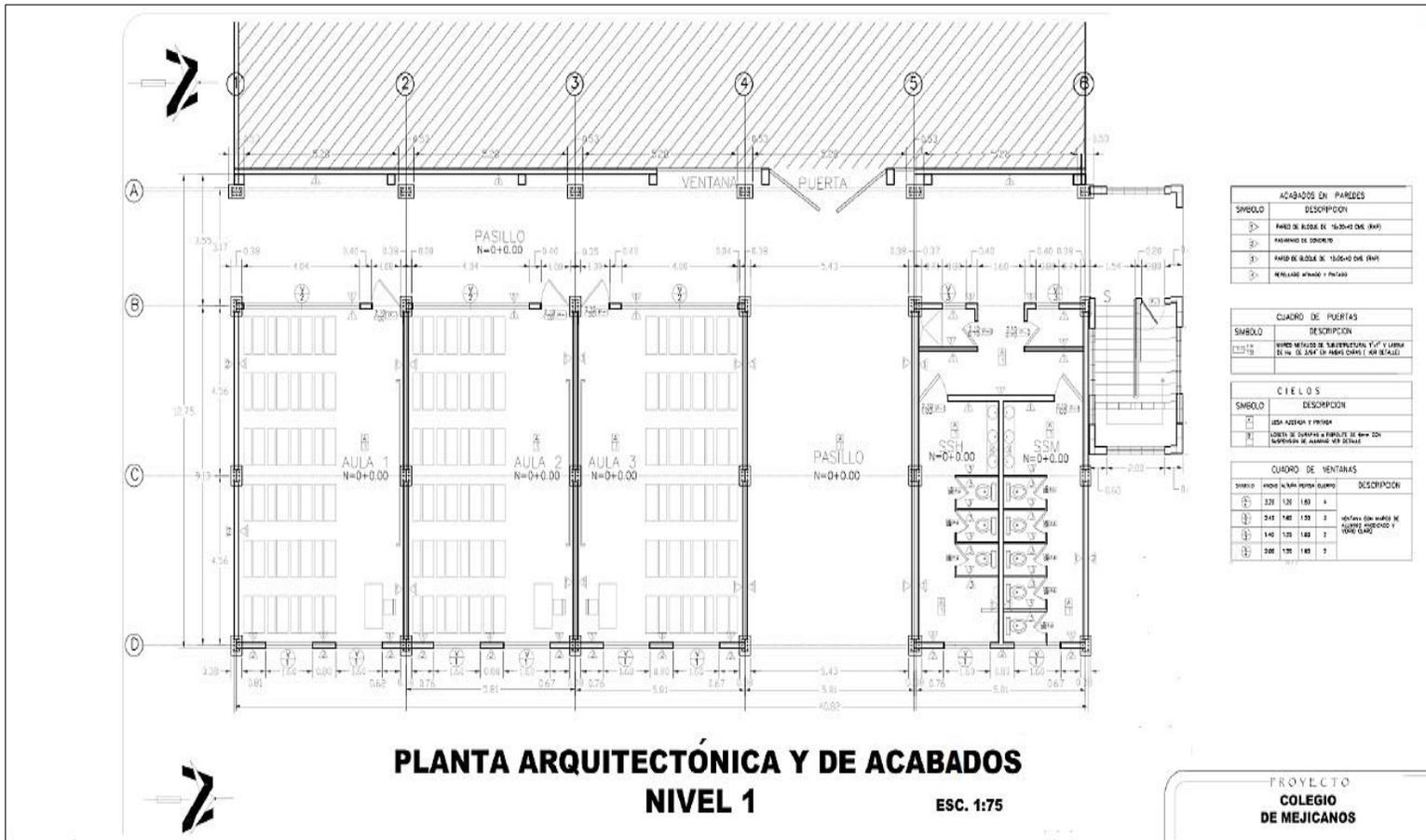
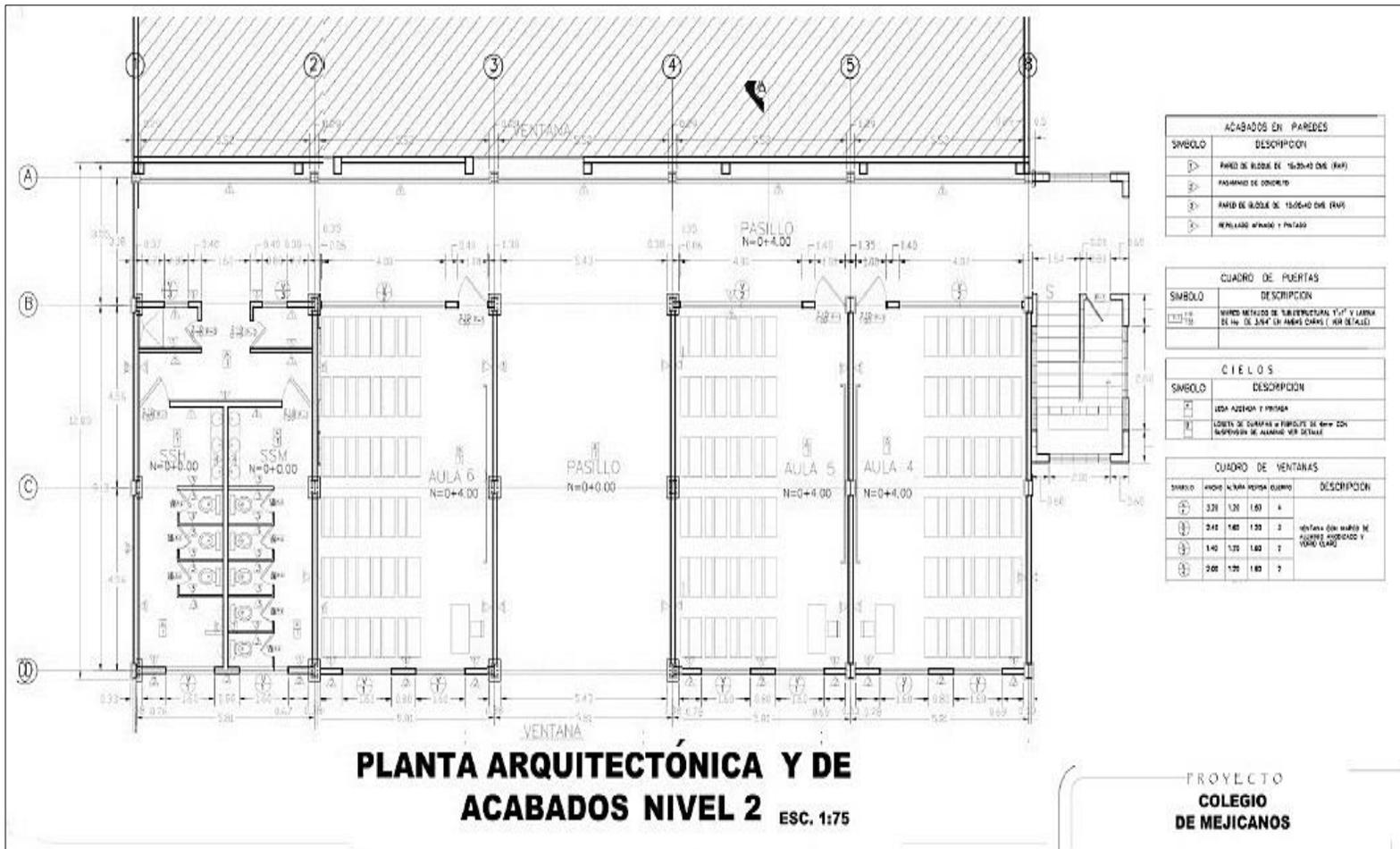


Figura N° 5: Distribución de planta – Segundo nivel



### 14.3. ESTUDIO FINANCIERO

#### 14.3.1. INVERSIÓN INICIAL

Para determinarla se consideraron dos escenarios, en el primero se plantea la compra de vehículo para el servicio de transporte escolar, mientras que en el segundo se excluye la oferta de dicho servicio. Las respectivas cifras se establecieron a partir de los siguientes elementos:

- a) **PLAN DE COMPRAS MOBILIARIO, EQUIPO Y PAPELERÍA (Ver Anexo N° 9):** contiene el detalle del equipamiento necesario que contendrá cada uno de las aulas a edificar.
- b) **PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN (Ver Anexo N° 10).**
- c) **ADQUISICIÓN DE VEHÍCULO (Ver Anexo N° 11):** incluye información sobre la compra del microbús escolar.

#### CUADRO N° 25: RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL –ESCENARIO N° 1 (INCLUYE LA COMPRA DE MICROBÚS ESCOLAR)

INVERSIÓN INICIAL	
MOBILIARIO Y EQUIPO	\$ 12,165.10
CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO	\$ 323,603.67
ADQUISICIÓN DE VEHÍCULO (OPCIÓN 1)	\$ 36,900.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 372,668.77</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

[**Nota Aclaratoria:** A la cifra de \$372,668.77 debe sumársele el monto del capital de trabajo inicial por \$651.74, dando un total de \$373,320.51. Sin embargo, para efectos del cálculo de la depreciación en el escenario N° 1, solo se ocupará el monto calculado en el cuadro N° 25, ya que al capital de trabajo se le da otro tratamiento]

**CUADRO N° 26: RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL – ESCENARIO N° 2 (SE EXCLUYE LA COMPRA DE VEHÍCULO PARA TRANSPORTE ESCOLAR)**

INVERSIÓN INICIAL	
<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>	\$ 12,165.10
<b>CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO</b>	\$ 323,603.67
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 335,768.77</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

[**Nota Aclaratoria:** En este escenario no se incorporará el servicio de transporte escolar, por lo tanto, a la cifra de \$335,768.77 solamente se le añadirá el monto del capital de trabajo inicial por \$651.74, dando un total de \$336,420.51. Sin embargo, para efectos del cálculo de la depreciación en el escenario N° 2, solo se ocupará el monto establecido en el cuadro N° 26, ya que al capital de trabajo se le da otro tratamiento].

**CUADRO N° 27: COMPARACIÓN DE INVERSIÓN INICIAL- ESCENARIO N° 1 Y ESCENARIO N° 2**

	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2
<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>	\$ 12,165.10	\$ 12,165.10
<b>CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO</b>	\$ 323,603.67	\$ 323,603.67
<b>ADQUISICIÓN DE VEHÍCULO (OPCIÓN 1)</b>	\$ 36,900.00	-
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 372,668.77</b>	<b>\$ 335,768.77</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

### 14.3.2. HORIZONTE DE VIDA

Para fines de análisis de la rentabilidad de la inversión se evaluará para un período de diez años, pero se da por entendido que al finalizar ese lapso, seguirá realizando sus operaciones con normalidad.

### 14.3.3. FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS

Se incluirán un total de cuatro flujos de caja, (un Flujo del Proyecto y un Flujo del Accionista para cada uno de los escenarios planteados anteriormente); para su elaboración se tomará en cuenta lo siguiente:

#### 14.3.3.1. INGRESOS ANUALES PROYECTADOS

**CUADRO N° 28: RESUMEN DE INGRESOS ANUALES-ESCENARIO N° 1  
(INCLUYE ENTRADAS DE EFECTIVO POR SERVICIO DE TRANSPORTE  
ESCOLAR)**

TIPO DE INGRESOS	TOTAL
INGRESOS POR MATRÍCULA ANUAL	\$ 27,000.00
(+)	
INGRESOS POR ESCOLARIDAD MENSUAL	\$ 148,500.00
(-)	
SISTEMA DE CUOTAS DIFERENCIADAS	\$ 22,000.00
(=)	
INGRESOS ANUALES POR SERVICIOS EDUCATIVOS	\$ 153,500.00
(+)	
INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR	\$ 12,750.00
(+)	
INGRESOS POR CLASES DE EDUCACIÓN MUSICAL	\$ 1,425.60
(+)	
INGRESOS POR PROGRAMA DE REFUERZO ACADÉMICO	\$ 6,075.00
(=)	
<b>INGRESOS ANUALES TOTALES</b>	<b>\$ 173,750.60</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**CUADRO N° 29: RESUMEN DE INGRESOS ANUALES-ESCENARIO N° 2 (SE EXCLUYEN ENTRADAS DE EFECTIVO POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR)**

TIPO DE INGRESOS	TOTAL
INGRESOS POR MATRÍCULA ANUAL	\$ 27,000.00
(+)	
INGRESOS POR ESCOLARIDAD MENSUAL	\$ 148,500.00
(-)	
SISTEMA DE CUOTAS DIFERENCIADAS	\$ 22,000.00
(=)	
INGRESOS ANUALES POR SERVICIOS EDUCATIVOS	\$ 153,500.00
(+)	
INGRESOS POR CLASES DE EDUCACIÓN MUSICAL	\$ 1,425.60
(+)	
INGRESOS POR PROGRAMA DE REFUERZO ACADÉMICO	\$ 6,075.00
(=)	
<b>INGRESOS ANUALES TOTALES</b>	<b>\$ 161,000.60</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**CUADRO N° 30: COMPARACIÓN DE INGRESOS ANUALES PROYECTADOS  
– ESCENARIO N° 1 Y ESCENARIO N° 2**

TIPO DE INGRESOS	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2
INGRESOS POR MATRÍCULA ANUAL	\$ 27,000.00	\$ 27,000.00
(+)		
INGRESOS POR ESCOLARIDAD MENSUAL	\$ 148,500.00	\$ 148,500.00
(-)		
SISTEMA DE CUOTAS DIFERENCIADAS	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00
(=)		
INGRESOS ANUALES POR SERVICIOS EDUCATIVOS	\$ 153,500.00	\$ 153,500.00
(+)		
INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR	\$ 12,750.00	\$ -
(+)		
INGRESOS POR CLASES DE EDUCACIÓN MUSICAL	\$ 1,425.60	\$ 1,425.60
(+)		
INGRESOS POR PROGRAMA DE REFUERZO ACADÉMICO	\$ 6,075.00	\$ 6,075.00
(=)		
<b>INGRESOS ANUALES TOTALES</b>	<b>\$ 173,750.60</b>	<b>\$ 161,000.60</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

### 14.3.3.2. GASTOS OPERATIVOS

En esta sección se detallan las erogaciones en concepto de gastos de administración y de venta, a nivel fijo y variable, en los que se incurrirán por el funcionamiento de la nueva oferta educativa a implementar (para mayor detalle ver Anexo N° 12, Anexo N° 13 y Anexo N° 14).

#### **CUADRO N° 31: CUADRO RESUMEN DE GASTOS OPERATIVOS ANUALES – PARTE FIJA Y VARIABLE: ESCENARIO N° 1 (INCLUYE GASTOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR)**

<b>CONCEPTO</b>	<b>TOTAL</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS	\$ 104,172.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES	\$ 4,350.00
GASTOS DE VENTA VARIABLES	\$ 13,298.00
<b>GASTOS OPERATIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 121,820.00</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

#### **CUADRO N° 32: CUADRO RESUMEN DE GASTOS OPERATIVOS ANUALES – PARTE FIJA Y VARIABLE: ESCENARIO N° 2 (SE EXCLUYEN GASTOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR)**

<b>CONCEPTO</b>	<b>TOTAL</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS	\$ 104,172.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES	\$ 4,350.00
GASTOS DE VENTA VARIABLES	\$ 2,918.00
<b>GASTOS OPERATIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 111,440.00</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**CUADRO N° 33: COMPARACIÓN DE GASTOS OPERATIVOS ANUALES:  
ESCENARIO N° 1 Y ESCENARIO N° 2**

CONCEPTO	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00
GASTOS DE VENTA VARIABLES	\$ 13,298.00	\$ 2,918.00
<b>GASTOS OPERATIVOS TOTALES</b>	<b>\$ 121,820.00</b>	<b>\$ 111,440.00</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

### 14.3.3.3. DEPRECIACIÓN

#### 14.3.3.3.1. DEL EDIFICIO

Para establecer la cuota de depreciación se utilizó el método de línea recta y lo establecido en el artículo 30 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, el cual establece que “es deducible de la renta obtenida, el costo de adquisición o de fabricación, de los bienes aprovechados por el contribuyente, para la generación de la renta computable”<sup>71</sup>. Para los edificios, el porcentaje máximo de depreciación anual será del 5% sobre el valor del bien (Ver Anexo N° 15).

**CUADRO N° 34: DEPRECIACIÓN ANUAL DEL EDIFICIO**

DEPRECIACIÓN DE EDIFICIO: MÉTODO DE LÍNEA RECTA		
<b>VALOR</b>	\$ 323,603.67	
<b>VIDA ÚTIL</b>	20	<b>AÑOS</b>
<b>CUOTA DE DEPRECIACIÓN</b>	\$ 16,180.18	

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

<sup>71</sup> *Ley del Impuesto sobre la Renta*: Decreto Legislativo N° 134, Fecha: 18 de diciembre de 1991, publicado en el Diario Oficial N° 242 del 21 de diciembre de 1991, Tomo N° 313. Reforma: Decreto Legislativo N° 762, fecha: 31 de julio del 2014, publicado en el Diario Oficial N° 142, de fecha 31 de julio de 2014, Tomo N° 404. Título IV, Capítulo único: Determinación de la Renta Obtenida, Art. 30.

### 14.3.3.3.2. DE MOBILIARIO Y EQUIPO

Al igual que en el apartado anterior, se tomaron en cuenta las consideraciones establecidas en la Ley del Impuesto Sobre la Renta<sup>72</sup>; el porcentaje máximo de depreciación anual equivale al 50% de valor de los bienes (Ver Anexo N° 16).

**CUADRO N° 35: DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y EQUIPO**

<b>DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y EQUIPO</b>		
<b>VALOR</b>	\$ 12,165.10	
<b>VIDA ÚTIL</b>	2	<b>AÑOS</b>
<b>CUOTA DE DEPRECIACIÓN</b>	\$ 6,082.55	

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

### 14.3.3.3.3. DEL VEHÍCULO

El porcentaje máximo de depreciación anual equivale al 25% sobre el valor del automóvil y se siguió lo establecido en el artículo 30 de la Ley del Impuesto sobre la Renta<sup>73</sup> (Ver Anexo N° 17).

**CUADRO N° 36: DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO**

<b>DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO</b>		
<b>VALOR</b>	\$ 36,900.00	
<b>VIDA ÚTIL</b>	4	<b>AÑOS</b>
<b>CUOTA DE DEPRECIACIÓN</b>	\$ 9,225.00	

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

<sup>72</sup> *Op. cit.* Tomo N° 313. Título IV, Capítulo único: Determinación de la Renta Obtenida, Art. 30.

<sup>73</sup> *Ibid.*

#### 14.3.3.4. FINANCIAMIENTO

En esta sección se detalla el préstamo bancario sugerido para realizar el proyecto de inversión en caso de que el propietario del Colegio de Mejicanos no cuente con todos los recursos monetarios requeridos para ponerlo en marcha. Es necesario aclarar que el monto propuesto es una sugerencia; en caso de darse una variación en la cifra, el proceso a seguir para conocer los montos de abono a capital y pago de intereses en cada uno de los años de la vida económica del proyecto de inversión es el mismo (Ver detalles complementarios en Anexo N° 18).

**CUADRO N° 37: FINANCIAMIENTO BANCARIO PROPUESTO**

<b>FINANCIAMIENTO BANCARIO: CAJA DE CRÉDITO DE SOYAPANGO (CCSOY)</b>	
<b>Valor del Préstamo</b>	\$ 125,000.00
<b>Tasa de interés anual (Al 20 de julio de 2016)</b>	13.00%
<b>Tiempo (años)</b>	10
<b>Cuota de Amortización</b>	\$23,036.19

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

### 14.3.3.5. FLUJOS DE EFECTIVO

#### CUADRO N° 38: FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO – ESCENARIO N° 1 (INCLUYE INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR)

FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS		\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60
(-) MENOS											
GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS OPERATIVOS VARIABLES		\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00
GASTO DE VENTA VARIABLES		\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00
GASTO DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES		\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00
(-) DEPRECIACIÓN		\$ 31,487.73	\$ 31,487.73	\$ 25,405.18	\$ 25,405.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
UTILIDAD NETA		\$ 20,442.87	\$ 20,442.87	\$ 26,525.42	\$ 26,525.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42
(+) MAS											
PARTIDAS NO MONETARIAS		\$ 31,487.73	\$ 31,487.73	\$ 25,405.18	\$ 25,405.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
FLUJO DE EFECTIVO LIBRE		\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60
(-) MENOS:											
VARIACIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (651.74)										\$ 651.74
INVERSIÓN INICIAL	\$ (372,668.77)										
FLUJO DE EFECTIVO	\$ (373,320.51)	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 52,582.34
VALOR DE SALVAMENTO											\$ 478,021.27
FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO	\$ (373,320.51)	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 530,603.61
VALOR PRESENTE	\$ 82,849.68	El Colegio de Mejicanos está exento del pago de Impuesto sobre la renta según el artículo 6, inciso c), de la Ley del Impuesto sobre la Renta									
TIR	15.28%										
COSTO DE CAPITAL	11.67%										

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

[Nota Aclaratoria: En el año cero se incluye la inversión inicial (Ver cuadro N° 25) y el capital de trabajo (Ver cuadro N° 42); esta herramienta se utilizará para conocer la rentabilidad de la inversión a nivel de la administración de la empresa. Para detalles del cálculo del VAN y la TIR ver detalles en el Anexo N° 19].

**CUADRO N° 39: FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA – ESCENARIO N° 1 (INCLUYE INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR)**

FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS		\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60
(-) MENOS											
GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS DE ADMINISTRACION		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS OPERATIVOS VARIABLES		\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00
GASTO DE VENTA VARIABLES		\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00
GASTO DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES		\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00
(-) DEPRECIACIÓN		\$ 31,487.73	\$ 31,487.73	\$ 25,405.18	\$ 25,405.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
UTILIDAD NETA		\$ 20,442.87	\$ 20,442.87	\$ 26,525.42	\$ 26,525.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42
(+) MÁS:											
PARTIDAS NO MONETARIAS		\$ 31,487.73	\$ 31,487.73	\$ 25,405.18	\$ 25,405.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
(+) MAS:											
VARIACION EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (651.74)										\$ 651.74
(-) INTERESES DESPUES DEL ESCUDO FISCAL		\$ 16,250.00	\$ 15,367.79	\$ 14,370.90	\$ 13,244.41	\$ 11,971.48	\$ 10,533.07	\$ 8,907.66	\$ 7,070.96	\$ 4,995.48	\$ 2,650.18
(-) ABONO A CAPITAL		\$ 6,786.19	\$ 7,668.40	\$ 8,665.29	\$ 9,791.78	\$ 11,064.71	\$ 12,503.12	\$ 14,128.53	\$ 15,965.24	\$ 18,040.72	\$ 20,386.01
INVERSION INICIAL	\$ (372,668.77)										
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>\$ (373,320.51)</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 29,546.15</b>
VALOR DE SALVAMENTO											\$ 268,601.32
FINANCIAMIENTO	\$ 125,000.00										
<b>FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA</b>	<b>\$ (248,320.51)</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 28,894.41</b>	<b>\$ 298,147.47</b>
<b>VALOR PRESENTE</b>	<b>\$ 6,461.99</b>	<b>El Colegio de Mejicanos está exento del pago de Impuesto sobre la renta según el artículo 6, inciso c), de la Ley del Impuesto sobre la Renta</b>									
<b>TIR</b>	<b>12.11%</b>										
<b>COSTO DE CAPITAL</b>	<b>11.67%</b>										

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

[Nota Aclaratoria: se incluye la inversión inicial en el año cero (Ver cuadro N° 25), los intereses y el abono a capital provenientes del préstamo bancario (Ver anexo N° 13) y el capital de trabajo (Ver cuadro N° 42) en el último período. Este instrumento permite conocer la rentabilidad del proyecto para los inversionistas después de haber deducido los gastos financieros provenientes del financiamiento bancario. Para detalles del cálculo del VAN y la TIR ver detalles en el Anexo N° 19]

**CUADRO N° 40: FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO – ESCENARIO N° 2 (SE EXCLUYEN INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR)**

FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS		\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60
(-) MENOS											
GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS OPERATIVOS VARIABLES		\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00
GASTO DE VENTA VARIABLES		\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00
GASTO DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES		\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00
(-) DEPRECIACIÓN		\$ 22,262.73	\$ 22,262.73	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
UTILIDAD NETA		\$ 27,297.87	\$ 27,297.87	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42
(+) MAS											
PARTIDAS NO MONETARIAS		\$ 22,262.73	\$ 22,262.73	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
FLUJO DE EFECTIVO LIBRE		\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60
(-) MENOS:											
VARIACIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (651.74)										\$ 651.74
INVERSIÓN INICIAL	\$ (336,768.77)										
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	\$ (336,420.51)	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 50,212.34
VALOR DE SALVAMENTO											\$ 456,475.82
<b>FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO</b>	\$ (336,420.51)	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 49,560.60	\$ 506,688.16
<b>VALOR PRESENTE</b>	\$ 97,178.85	<b>El Colegio de Mejicanos está exento del pago de Impuesto sobre la renta según el artículo 6, inciso c), de la Ley del Impuesto sobre la Renta</b>									
<b>TIR</b>	16.38%										
<b>COSTO DE CAPITAL</b>	11.74%										

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

[Nota Aclaratoria: Se incorpora la inversión inicial en el año cero (Ver cuadro N° 26) y el capital de trabajo en el último período (Ver cuadro N° 42); permite conocer la rentabilidad del proyecto a nivel de la administración de la empresa. Para detalles del cálculo del VAN y la TIR ver detalles en el Anexo N° 19]

**CUADRO N° 41: FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA – ESCENARIO N° 2 (SE EXCLUYEN INGRESOS POR SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR)**

FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS		\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60	\$ 161,000.60
(-) MENOS											
GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS OPERATIVOS VARIABLES		\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00	\$ 7,268.00
GASTO DE VENTA VARIABLES		\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00	\$ 2,918.00
GASTO DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES		\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00
(-) DEPRECIACIÓN		\$ 22,262.73	\$ 22,262.73	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
UTILIDAD NETA		\$ 27,297.87	\$ 27,297.87	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42	\$ 33,380.42
(+) MÁS:											
PARTIDAS NO MONETARIAS		\$ 22,262.73	\$ 22,262.73	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
(+) MÁS:											
VARIACION EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (651.74)										\$ 651.74
(-) INTERESES DESPUES DEL ESCUDO FISCAL		\$ 16,250.00	\$ 15,367.79	\$ 14,370.90	\$ 13,244.41	\$ 11,971.48	\$ 10,533.07	\$ 8,907.66	\$ 7,070.96	\$ 4,995.48	\$ 2,650.18
(-) ABONO A CAPITAL		\$ 6,786.19	\$ 7,668.40	\$ 8,665.29	\$ 9,791.78	\$ 11,064.71	\$ 12,503.12	\$ 14,128.53	\$ 15,965.24	\$ 18,040.72	\$ 20,386.01
INVERSIÓN INICIAL	\$ (335,768.77)										
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>\$ (336,420.51)</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 27,176.15</b>
VALOR DE SALVAMENTO											\$ 247,055.87
FINANCIAMIENTO	\$ 125,000.00										
<b>FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA</b>	<b>\$ (211,420.51)</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 26,524.41</b>	<b>\$ 274,232.01</b>
<b>VALOR PRESENTE</b>	<b>\$ 21,645.22</b>	<b>El Colegio de Mejicanos están exento del pago de Impuesto sobre la renta según el artículo 6, inciso c), de la Ley del Impuesto sobre la Renta</b>									
<b>TIR</b>	<b>13.46%</b>										
<b>COSTO DE CAPITAL</b>	<b>11.74%</b>										

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

[Nota Aclaratoria: Se ha incorporado la inversión inicial en el año cero (Ver cuadro N° 26) los intereses y el abono a capital provenientes del préstamo bancario (Ver anexo N° 13) y el capital de trabajo (Ver cuadro N° 42); indica la rentabilidad que obtendrían los accionistas una vez deducidos los intereses provenientes del financiamiento bancario. Para detalles del cálculo del VAN y la TIR ver detalles en el Anexo N° 19].

#### 14.3.4. CAPITAL DE TRABAJO

Estará conformado por los insumos que el proyecto empleará al dar inicio a sus operaciones, el monto total forma parte de la inversión inicial, según lo expresado en las notas aclaratorias de los cuadros N° 25 y N° 26 y se le da el tratamiento como un ingreso monetario sumándolo al flujo de efectivo del año proyectado.

**CUADRO N° 42: CAPITAL DE TRABAJO**

ARTÍCULO	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
BASURERO 10QT BLANCO	6	\$ 3.95	\$ 23.70
BASUREROS PLÁSTICOS	2	\$ 10.95	\$ 21.90
BOLÍGRAFO BIC MEDIANO ROJO (CAJA DE 12 UNIDADES)	4	\$ 2.50	\$ 10.00
BOLÍGRAFO BIC MEDIANO AZUL (CAJA DE 12 UNIDADES)	4	\$ 2.50	\$ 10.00
BOLÍGRAFO BIC MEDIANO NEGRO (CAJA DE 12 UNIDADES)	4	\$ 2.50	\$ 10.00
BOLSA PARA JARDÍN (PAQUETE 5 UNIDADES)	5	\$ 1.10	\$ 5.50
BORRADORES PARA PIZARRA ACRÍLICA (UNIDADES)	10	\$ 2.00	\$ 20.00
DETERGENTE(BOLSA DE 5KG)	3	\$ 8.75	\$ 26.25
ESCOBAS	12	\$ 1.50	\$ 18.00
ESTUCHE DE GEOMETRÍA	6	\$ 1.90	\$ 11.40
EXTINTOR INDUSTRIAL	2	\$ 71.70	\$ 143.40
JABÓN LÍQUIDO P/ MANOS	2	\$ 2.67	\$ 5.34
LIMPIADOR DESINFECTANTE PARA PISO(GAL)	3	\$ 2.60	\$ 7.80
PALAS PARA BASURA	6	\$ 1.50	\$ 9.00
PAPELERÍA (HOJAS DE PAPEL BOND -PAQUETE DE 60 UNIDADES)	20	\$ 6.40	\$ 128.00
PAPEL HIGIÉNICO (PAQUETE DE 24 UNIDADES)	3	\$ 8.75	\$ 26.25
PLUMONES PARA PIZARRA ACRÍLICA (CAJAS DE 12 UNIDADES)	6	\$ 10.90	\$ 65.40
RESALTADORES P/ TEXTO (CAJA DE 2 UNIDADES)	6	\$ 1.60	\$ 9.60
TIJERA ESCOLAR	12	\$ 1.90	\$ 22.80
TRAPEADORES y REPUESTOS(JUEGO)	12	\$ 5.95	\$ 71.40
YARDAS DE FRANELA	3	\$ 2.00	\$ 6.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 651.74</b>
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN:</b>			
OFFICE DEPOT S.A. DE C.V.			
FERRETERÍA EPA S.A. DE C.V.			
ALMACENES VIDRÍ S.A. DE C.V.			
OXIGENO Y GASES DE EL SALVADOR S.A. DE C.V.			

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

#### 14.3.5. COSTO DE CAPITAL

Para determinarlo se utilizará el Método de Costo de Capital Promedio Ponderado (WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL, WACC por sus siglas en inglés). Es necesario aclarar que se hará el cálculo para cada uno de los escenarios establecidos a través de la siguiente fórmula:

$$WACC = W_d * k_d (1 - T) + W_p K_p + W_s * K_s$$

**CUADRO N° 43: ESTRUCTURA DE CAPITAL – ESCENARIO N° 1**

ELEMENTO	IMPORTE	%
DEUDA A LARGO PLAZO	\$125,000.00	33.48%
CAPITAL PREFERENTE	\$ -	0.00%
APORTACIÓN PROPIA	\$248,320.51	66.52%
CAPITAL COMÚN	\$373,320.51	100.00%

Fuente: Elaborado por el Grupo de Tesis

**Nota aclaratoria:** la estructura de capital del escenario número uno estará conformada por el financiamiento bancario más las aportaciones de recursos propios del dueño del colegio.

**CUADRO N° 44: DATOS PARA EL CALCULO DEL WACC – ESCENARIO N°**

1

SIMBOLOGÍA		
PESO DE LA DEUDA A LARGO PLAZO	Wd	33.48%
PESO DEL CAPITAL PREFERENTE	Wp	0.00%
PROPORCIÓN DE CAPITAL PROPIO	Ws	66.52%
TASA DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA	T	
COSTO DE LA DEUDA	Kd	13.00%
COSTO DEL CAPITAL PREFERENTE	Kp	0%
COSTO DE LOS RECURSOS PROPIOS	Ks	11.00%

Fuente: Elaborado por el Grupo de Tesis

**[Nota Aclaratoria:** El porcentaje del costo de la deuda equivale a la tasa de interés que se cancelará por el préstamo bancario solicitado (cotizado en la Caja de Crédito de

Soyapango), mientras que el costo de los recursos propios es la tasa mínima de rendimiento sobre el capital aportado que espera obtener según declaró el propietario del Colegio de Mejicanos.]

Al sustituir los valores y efectuar las operaciones señaladas en la fórmula del Costo de Capital Promedio Ponderado el resultado es igual a 11.67%. Este porcentaje indica el costo de utilizar los recursos tanto ajenos como propios para financiar el proyecto de ampliación.

<b>WACC</b>	<b>11.67%</b>
-------------	---------------

#### **CUADRO N° 45: ESTRUCTURA DE CAPITAL – ESCENARIO N° 2**

<b>ELEMENTO</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>%</b>
<b>DEUDA A LARGO PLAZO</b>	\$125,000.00	37.16%
<b>CAPITAL PREFERENTE</b>	\$ -	0.00%
<b>APORTACIÓN PROPIA</b>	\$211,420.51	62.84%
<b>CAPITAL COMÚN</b>	\$336,420.51	100.00%

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

[**Nota Aclaratoria:** la estructura de capital del escenario número dos estará conformada por el financiamiento bancario más las aportaciones de recursos propios del dueño del colegio.]

**CUADRO N° 46: PESOS DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL – ESCENARIO N° 2**

SIMBOLOGÍA		
PESO DE LA DEUDA A LARGO PLAZO	Wd	37.16%
PESO DEL CAPITAL PREFERENTE	Wp	0.00%
PROPORCIÓN DE CAPITAL PROPIO	Ws	62.84%
TASA DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA	T	
COSTO DE LA DEUDA	Kd	13.00%
COSTO DEL CAPITAL PREFERENTE	Kp	0%
COSTO DE LOS RECURSOS PROPIOS	Ks	11.00%

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**Nota aclaratoria:** El porcentaje del costo de la deuda equivale a la tasa de interés que se cancelará por el préstamo bancario solicitado (cotizado en la Caja de Crédito de Soyapango), mientras que el costo de los recursos propios es la tasa mínima de rendimiento sobre el capital aportado que espera obtener según declaró el propietario del Colegio de Mejicanos.

Al reemplazar los valores en la fórmula del Costo de Capital Promedio Ponderado y realizar las operaciones señaladas se obtiene un porcentaje de 11.74%, el cual indica el rendimiento mínimo que debe generar la inversión para el accionista.

<b>WACC</b>	<b>11.74%</b>
-------------	---------------

#### 14.3.6. VALOR TERMINAL

Debido a que no se ha podido establecer una tasa de crecimiento histórica en los niveles de matrícula del Colegio de Mejicanos porque solo lleva dos años de funcionamiento, se utilizará la fórmula del valor presente de una perpetuidad considerando también que al final de los 10 años evaluados como horizonte de vida la institución seguirá operando.

Como tasa de descuento en dicho cálculo se ocupará el costo de los recursos propios aportados por el dueño, ya que al año décimo de la proyección se cancelará el remanente de lo que queda del financiamiento bancario (ver anexo N°13), entonces a partir del año 11 se quedaría únicamente trabajando con el patrimonio de la empresa:

$$VT = \frac{FE_n}{k}$$

**CUADRO N° 47: VALOR TERMINAL DEL PROYECTO – ESCENARIO N° 1**

ELEMENTO	SIMBOLOGÍA	VALORES
FLUJO DE EFECTIVO DEL ÚLTIMO AÑO	Fen	\$52,582.34
COSTO DE CAPITAL	k	11.00%
VALOR TERMINAL		\$ 478,021.27

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**CUADRO N° 48: VALOR TERMINAL DEL ACCIONISTA – ESCENARIO N° 1**

ELEMENTO	SIMBOLOGÍA	VALORES
FLUJO DE EFECTIVO DEL ÚLTIMO AÑO	Fen	\$29,546.15
COSTO DE CAPITAL	k	11.00%
VALOR TERMINAL		\$ 268,601.32

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**CUADRO N° 49: VALOR TERMINAL DEL PROYECTO – ESCENARIO N° 2**

ELEMENTO	SIMBOLOGÍA	VALORES
FLUJO DE EFECTIVO DEL ÚLTIMO AÑO	Fen	\$50,212.34
COSTO DE CAPITAL	K	11.00%
VALOR TERMINAL		\$ 456,475.82

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**CUADRO N° 49: VALOR TERMINAL DEL ACCIONISTA – ESCENARIO N° 2**

ELEMENTO	SIMBOLOGÍA	VALORES
FLUJO DE EFECTIVO DEL ÚLTIMO AÑO	Fen	\$27,176.15
COSTO DE CAPITAL	K	11.00%
VALOR TERMINAL		\$ 247,055.87

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**CUADRO N° 49: COMPARACIÓN VALOR TERMINAL – ESCENARIO N° 1 Y ESCENARIO N°2**

	ESCENARIO N° 1	ESCENARIO N° 2
FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO (ÚLTIMO AÑO)	\$ 52,582.34	\$ 29,546.15
FLUJO DE EFECTIVO DEL ACCIONISTA (ÚLTIMO AÑO)	\$ 50,212.34	\$ 27,176.15
COSTO DE CAPITAL	11.00%	11.00%
VALOR TERMINAL DEL PROYECTO	\$ 478,021.27	\$ 456,475.82
VALOR TERMINAL DEL ACCIONISTA	\$ 268,601.32	\$ 247,055.87

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**Nota aclaratoria:** Este valor calculado se sumará como un ingreso adicional al flujo de efectivo del año 10 tanto del accionista como del proyecto según corresponda y de acuerdo a cada uno de los escenarios descritos.

**14.4. EVALUACIÓN ECONÓMICA**

Se analizarán diferentes escenarios con diversos niveles de ocupación estudiantil en los cuales se determinará tanto la rentabilidad del proyecto como del accionista, para establecer cuál es la opción más viable para la inversión.

**CUADRO N° 50: NIVELES DE OCUPACIÓN ESTUDIANTIL**

	<b>OCUPACIÓN AL 85%</b>	<b>OCUPACIÓN AL 90%</b>	<b>OCUPACIÓN AL 95%</b>	<b>OCUPACIÓN AL 100%</b>
<b>OCUPACIÓN ESTUDIANTIL</b>	85%	90%	95%	100%

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

Los cálculos se elaborarán haciendo uso de la herramienta “Análisis de Escenarios de Microsoft Excel 2010”, ya que permite visualizar los niveles de ocupación escolar y como sus variaciones se ven reflejadas en los Valores Actuales Netos (VAN) y Tasas Internas de Retorno (TIR) tanto a nivel del proyecto como del accionista (Ver cuadros N° 51 y N° 52).

**CUADRO N° 51: ANÁLISIS DE ESCENARIO N° 1 (CON TRANSPORTE ESCOLAR INCLUIDO)**

<b>Resumen de escenario</b>					
	Valores actuales: OCUPACIÓN 85 % OCUPACIÓN 90 % OCUPACIÓN 95 % OCUPACIÓN 100%				
<b>Celdas cambiantes:</b>					
<b>OCUPACIÓN_ESTUDIANTIL</b>	100%	85%	90%	95%	100%
<b>Celdas de resultado:</b>					
<b>VAN_PROYECTO</b>	\$ 82,849.68	\$ (113,666.89)	\$ (48,161.37)	\$ 17,344.15	\$ 82,849.68
<b>VAN_ACCIONISTA</b>	\$ 6,461.99	\$ (190,054.58)	\$ (124,549.06)	\$ (59,043.54)	\$ 6,461.99
<b>TIR_PROYECTO</b>	15.28%	5.86%	9.36%	12.46%	15.28%
<b>TIR_ACCIONISTA</b>	12.11%	-7.76%	1.20%	7.26%	12.11%

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

Como se puede observar en el cuadro N° 51, con ocupaciones estudiantiles del 85%, 90%, 95% la inversión no es rentable para el accionista, ya que los valores actuales netos de los flujos de efectivo presentan cifras negativas (-\$59,043.54) y la tasa interna de retorno (7.26%) es menor que el costo de capital (11.67%), lo cual implicaría proceder a su respectivo rechazo. Pero con una ocupación del 95%, a nivel del proyecto si es rentable, porque el valor actual neto da positivo (\$17,344.15) y la tasa interna de retorno (12.46%) es mayor al costo de capital (11.67%), condición que refleja la aceptación de la ampliación a realizar.

Adicionalmente, si el colegio lograra operar con una ocupación al 100%, entonces se vuelve rentable tanto a nivel del inversor como de la administración de la empresa porque se cumplen las condiciones de que el valor actual neto debe ser positivo y la tasa interna de retorno mayor al costo de los recursos utilizados.

Si el colegio requiere rentabilidad a niveles de ocupación al 95%, será necesario que considere la reducción de los costos operativos fijos así como de los variables, especialmente aquellos provenientes de los servicios adicionales propuestos (transporte escolar, curso de educación musical y programa de refuerzo académico). En el mismo sentido, bajo las condiciones descritas anteriormente, tendría que evaluarse el número de beneficiados con el sistema de cuotas diferenciadas y los precios cobrados para el segundo ciclo, ya que se está proponiendo que sea una misma cuota como la que se cobra en parvularia y primer ciclo. Aplicar tales medidas implicaría aumentar los ingresos netos de cada período, lo cual aumenta los valores actuales netos y las tasas internas de retorno.

**CUADRO N° 52: ANÁLISIS DE ESCENARIO N° 2 (EXCLUYENDO EL SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR)**

<b>Resumen de escenario</b>					
	Valores actuales:	OCUPACIÓN 85 %	OCUPACIÓN 90 %	OCUPACIÓN 95 %	OCUPACIÓN 100%
<b>Celdas cambiantes:</b>					
<b>OCUPACIÓN_ESTUDIANTIL</b>	100%	85%	90%	95%	100%
<b>Celdas de resultado:</b>					
<b>VAN_PROYECTO</b>	\$ 97,178.85	\$ (112,058.24)	\$ (42,312.54)	\$ 27,433.15	\$ 97,178.85
<b>VAN_ACCIONISTA</b>	\$ 21,645.22	\$ (187,591.87)	\$ (117,846.17)	\$ (48,100.48)	\$ 21,645.22
<b>TIR_PROYECTO</b>	16.38%	5.31%	9.49%	13.12%	16.38%
<b>TIR_ACCIONISTA</b>	13.46%	-14.80%	-0.27%	7.54%	13.46%

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

Como se puede observar en el cuadro N° 52, con ocupaciones estudiantiles del 85%, 90%, 95% la inversión no es rentable para el accionista, ya que los valores actuales netos de los flujos de efectivo presentan cifras negativas (-\$48,100.48) y la tasa interna de retorno (7.54%) es menor que el costo de capital (11.74%), lo cual implicaría proceder a su respectivo rechazo; pero con una ocupación del 95%, a nivel del proyecto si es rentable, porque el valor actual neto da positivo (\$27,433.15) y la tasa interna de retorno (13.12%) es mayor al costo de capital (11.74%), condición que refleja la aceptación de la ampliación a realizar.

Adicionalmente, si el colegio lograra operar con una ocupación al 100%, entonces se vuelve rentable tanto a nivel del inversor como de la administración de la empresa porque se cumplen las condiciones de que el valor actual neto debe ser positivo y la tasa interna de retorno mayor al costo de los recursos utilizados. Por otra parte, si el colegio requiere mayores índices de rentabilidad a niveles de ocupación al 95%, deberá aplicar las medidas mencionadas en el cuadro N° 51: Evaluación del proyecto con servicio de transporte incluido.

## **14.5. EVALUACIÓN IMPACTO SOCIAL Y AMBIENTAL**

### **14.5.1. EVALUACIÓN SOCIAL**

La ampliación de las instalaciones del Colegio de Mejicanos, ubicado en el municipio de Mejicanos, departamento de San Salvador, trae consigo resultados positivos en lo que respecta al ámbito social, ya que contribuirá a la formación de profesionales con la capacidad de mejorar las condiciones de vida de la localidad antes mencionada y del país en general. Además, se garantizará la continuidad de la condición de alfabetismo que existe actualmente en la zona geográfica en estudio, ya que se formarán estudiantes haciendo uso de altos estándares de calidad educativa, lo cual mejoraría la calidad de vida de las futuras generaciones al brindársele las herramientas necesarias para su desarrollo personal. En el mismo sentido, se brindará la oportunidad a los alumnos provenientes del sector público de recibir enseñanza bajo condiciones de seguridad privada que los mantenga alejados de los problemas de delincuencia, así como un sistema de cuotas diferenciadas que brinde soporte a la economía de sus familias.

Adicionalmente, el proyecto fomentará la generación de empleo en el área de educación, administración y de seguridad privada, siendo el recurso humano de la institución a contratar los beneficiarios directos a través de prestaciones laborales que permitan la satisfacción de sus necesidades personales; así mismo, es necesario mencionar a todos aquellos beneficiarios indirectos como la industria del calzado, vestuario y útiles escolares, ya que se incentivaría el consumo de sus productos.

### **14.5.2. EVALUACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL**

La institución buscará diversas alternativas para reducir el impacto proveniente del manejo de desechos sólidos que se generen a partir de las operaciones del proyecto, asegurando el cuidado del entorno. Por otra parte, se fomentará en los estudiantes la conservación y protección del medio ambiente y la preservación de la flora y fauna silvestres a través de diversas actividades extracurriculares como charlas educativas,

visitas de campo a museos y parques naturales, eventos de reforestación y políticas de reciclaje.

#### **14.5.2.1. SITUACIÓN SIN PROYECTO**

En caso de no ejecutarse el proyecto de ampliación en el Colegio de Mejicanos se tendría como resultado lo siguiente:

- Se impediría el acceso al servicio de educación con altos estándares de calidad y en condiciones de seguridad que contribuyan al desarrollo formativo y la integridad física del estudiante.
- Se restringiría el crecimiento de la institución en estudio al no poder expandir su cobertura de mercado hacia nuevos clientes.
- Se evitaría la generación de empleo para la población del municipio de Mejicanos.
- Se privaría de una alternativa educativa a los alumnos que emigran de instituciones públicas, debido a la baja calidad de enseñanza y las condiciones de inseguridad prevalecientes en estas últimas.

#### **14.5.2.2. VIABILIDAD DEL PROYECTO**

##### **14.5.2.2.1. Social**

La educación es un elemento indispensable en el desarrollo del país, ya que permite que los ciudadanos adquieran los conocimientos y herramientas necesarias para asegurar su calidad de vida. El nivel educativo se mide a través de diferentes coeficientes, entre ellos el de “Índice de Alfabetización”<sup>74</sup> y el “Índice de Escolaridad Promedio”<sup>75</sup>, los cuales poseen cifras de 93.3% y 8.7 años, respectivamente, ubicando a Mejicanos con el quinto municipio con mayor desarrollo educativo a nivel nacional

---

<sup>74</sup> Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). *Op. cit.*, pág. 7.

<sup>75</sup> Fundación Nacional para El Desarrollo (FUNDE); (Febrero, 2013); *Op. cit.*, pág. 23.

#### 14.5.2.2.2. Económica

- **Consumidor:** la matrícula escolar en el sector privado del municipio de Mejicanos va en constante crecimiento principalmente con alumnos que emigran del sector educativo público, por lo que se garantiza la existencia de un segmento de mercado al cual atender con los servicios educativos de segundo ciclo de educación básica que se proponen.
- **Institución:** Después de realizada la evaluación financiera incorporando dos escenarios y diversos niveles de matrícula estudiantil; el proyecto, si se ejecuta de acuerdo a las cifras del presente estudio generará rentabilidad por consiguiente contribuirá en la recuperación de los fondos invertidos por el propietario; por lo que se afirma que la inversión será sustentable a largo plazo.

#### 14.5.2.2.3. Técnica

- **Infraestructura:** El colegio ya dispone de un terreno para construir la edificación que contendrá las aulas que se utilizarán para impartir las clases de los grados que se propone ofertar.
- **Recurso humano: En el mercado laboral,** se dispone de recurso humano que cuenta con los conocimientos necesarios para ejercer la docencia a nivel de segundo ciclo de educación básica, lo que contribuirá a que los procesos de enseñanza-aprendizaje de segundo ciclo de educación básica puedan realizarse eficientemente.

#### 14.5.2.2.4. Ecológica

El proyecto buscará minimizar el impacto de sus operaciones en el medio ambiente a través de un adecuado manejo de los desechos sólidos proveniente de las actividades escolares y administrativas.

## **14.6. PLAN DE CAPACITACIÓN**

### **14.6.1. INTRODUCCIÓN**

A efecto de poner en marcha el proyecto de ampliación es necesario que el personal involucrado en su ejecución adquiriera los conocimientos necesarios para desempeñar las labores administrativas que contribuyan a la atención al cliente y en consecuencia al proceso de enseñanza aprendizaje que se impartirá en la nueva oferta educativa a implementar en la institución. El responsable de llevar este proceso será el director del centro escolar, quien se encargará de velar por el cumplimiento del mismo.

### **14.6.2. OBJETIVOS**

#### **14.6.2.1. GENERAL**

Proporcionar al recurso humano administrativo una guía para adquirir y desarrollar competencias sobre atención al cliente, con el propósito de otorgar un servicio que satisfaga las expectativas de los usuarios potenciales en la nueva carga académica a incluir en el Colegio de Mejicanos.

#### **14.6.2.2. ESPECÍFICOS**

- Detallar los requisitos técnicos que los colegios privados deben acatar para ofrecer servicios educativos.
- Especificar las leyes y reglamentos que rigen el funcionamiento de los centros escolares privados.
- Establecer los puestos, cargos, funciones y responsabilidades del personal de gestión actual y a contratar para delimitar las líneas de autoridad y responsabilidad para que puedan realizar las diversas actividades organizacionales.
- Proporcionar conocimientos que ayuden a promocionar la mezcla de servicios que el centro escolar tendrá a disposición del público.

### **14.6.3. RECURSOS**

#### **14.6.3.1. HUMANOS**

La capacitación será impartida al director y a los cuatro jefes a cargo de las unidades organizacionales que ocuparán los puestos de alta jerarquía en el proyecto a ejecutar; su temática incluirá los requisitos de funcionamiento, la clasificación y procedimientos de acreditación y el marco legal establecido por el Ministerio de Educación (MINED) de El Salvador para una institución de enseñanza privada y los puestos de trabajo a requerir, entre otros. A través de los elementos mencionados se buscará una eficiente gestión de la organización así como contribuir al aumento de la calidad de los servicios que se ofrezcan, propiciando el incremento de los niveles de aceptación, y por lo tanto, la rentabilidad de la inversión. La presentación del programa será desarrollada por el grupo de investigación que ha desarrollado el estudio de factibilidad para la ampliación del Colegio de Mejicanos.

#### **14.6.3.2. MATERIALES**

- ✓ Mobiliario, equipo y espacio físico: se llevará a cabo en las instalaciones del Colegio de Mejicanos, quien ya posee los recursos físicos necesarios como sillas, mesas, escritorios, computadoras, proyectores. El desarrollo de la ponencia se realizará en uno de los salones de clase ya existentes.
- ✓ Material didáctico: El grupo de investigación se encargará de brindar los recursos didácticos necesarios para que sean reproducidos por el director de la institución para que proceda a la respectiva reproducción y entrega a los involucrados.
- ✓ Refrigerio: Será suministrado al personal participante durante los correspondientes recesos.

#### **14.6.3.3. FINANCIEROS**

Los fondos monetarios requeridos para cubrir los desembolsos en recursos pedagógicos, alimentación, entre otros, a utilizar durante el desarrollo el evento serán aportados por el Colegio de Mejicanos (Ver cuadro N° 61).

#### **14.6.4. PERÍODO DE DURACIÓN**

Se prevé que el programa será impartido durante tres sábados, con horario de 8:00 am a 12:00 del mediodía. Las fechas exactas quedarán establecidas por el propietario y el director del Colegio de Mejicanos.

#### **14.6.5. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA A IMPARTIR**

Estará dividido en tres tópicos esenciales los cuales se detallan a continuación:

- ✓ **Marco legal aplicable a los Centros Privados educativos en El Salvador:** se explicará la legislación vigente referida al funcionamiento de las instituciones de enseñanza privada en el país exponiendo los criterios de evaluación, el proceso de acreditación, entre otros.
- ✓ **Áreas funcionales:** se darán a conocer en forma conjunta los niveles de responsabilidad de cada puesto en la estructura jerárquica y los cargos que se van a desempeñar en cada uno de ellos.
- ✓ **Atención al cliente:** se abordará la temática del servicio al cliente y de los cursos educativos adicionales que se impartirán con y sin cargo extra al costo de matrícula anual y escolaridad mensual de segundo ciclo de educación básica a impartir, entre otras generalidades relacionadas con la excelencia en el servicio al consumidor.
- ✓ **Plan promocional:** se impartirán conocimientos relacionados con los programas promocionales que aplique la entidad para expandir la cobertura de mercado y atraer la mayor cantidad de clientes posibles hacia la oferta educativa que se agregará.

## 14.6.6. SECCIONES DEL PLAN DE CAPACITACIÓN

### 14.6.6.1. CONTENIDO DE LA PONENCIA N°1

#### CUADRO N° 53: CONTENIDO A DESARROLLAR EN LA PONENCIA N° 1

<b>Tema: Marco legal aplicable a Centros Privados de Educación en El Salvador</b>	
<b>Objetivo</b>	<p>Detallar las leyes, reglamentos y requisitos de funcionamiento que rigen el accionar de los colegios privados en el país</p> <p>Explicar la clasificación de dichas entidades basándose en los parámetros de acreditación y ponderación individual dictados por el Ministerio de Educación (MINED) de El Salvador.</p>
<b>Día</b>	Primer Sábado
<b>Hora</b>	8:00 a.m. a 12:00 md.
<b>Subtemas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Sistema educativo privado en el Salvador.</li> <li>➤ Niveles oficiales de enseñanza.</li> <li>➤ Centros privados de educación.</li> <li>➤ Clasificación y criterios de acreditación.</li> </ul>
<b>Dirigido a</b>	Los cuatro jefes de cada área de los puestos de alta jerarquía del Colegio de Mejicanos a contratar y al director de la institución.

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

### 14.6.6.1.1. PROGRAMACIÓN

**CUADRO N° 54: PROGRAMACIÓN DE LA PONENCIA N° 1**

<b>Hora</b>	<b>Contenido</b>	<b>Metodología</b>	<b>Responsable</b>	<b>Recursos</b>
<b>8:00 a 8:15 am</b>	Presentación	Participativa	Propietario del Colegio	-----
<b>8:16 a 8:30 am</b>	Introducción	Expositiva	Facilitador	
<b>8:31 a 9:00 am</b>	Sistema educativo privado en El Salvador: marco legal e institucional	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso.
<b>9:01 a 9:15 am</b>	Preguntas y respuestas	Expositiva	Facilitador y participantes	-----
<b>9:16 a 9:40 am</b>	Receso y refrigerio	-----	-----	-----
<b>9:41 a 10:00 am</b>	Niveles oficiales de enseñanza	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso.
<b>10:01 a 10:45 am</b>	Centros privados de educación: generalidades	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso
<b>10:46 a 11:40 am</b>	Proceso de evaluación y acreditación de las instituciones educativas privadas	Expositiva	Facilitador y participantes	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso
<b>11:41 a 11:55 am</b>	Preguntas y respuestas	-----	-----	-----
<b>11:56 a 12:00 md</b>	Palabras de agradecimiento	Expositiva	Propietario del Colegio	-----

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

### 14.6.6.1.2. COSTOS

Los costos en las que se incurrirán para llevar a cabo la primera sesión son los siguientes:

**CUADRO N° 55: PRESUPUESTO DE LA PONENCIA N° 1**

Producto	Cantidad	Precio (\$)	Total
Plumones*	3	\$0.90	\$2.70
Caja de lapiceros*	1	\$1.80	\$1.80
Libretas de Apuntes*	5	\$1.00	\$5.00
Material Impreso**	5	\$0.50	\$2.50
Botellas con agua	8	\$0.50	\$4.00
Refrigerio	8	\$2.00	\$20.00
Renta de cañón y laptop	4 horas	\$ 5.00	\$20.00
<b>Total</b>			<b>\$56.00</b>

Fuente: Elaborado por el equipo de investigación

\*Se hará una sola vez durante el proceso de capacitación.

\*\*Serán entregadas al inicio de cada ponencia, es decir este gasto se realizará en todo el periodo en que dure el programa.

No se incurrirá en gasto de salarios, porque como se mencionó anteriormente, el grupo de investigación estará a cargo de las ponencias de las temáticas.

### 14.6.6.2. CONTENIDO DE LA PONENCIA N°2

**CUADRO N° 56: CONTENIDO A DESARROLLAR EN LA PONENCIA N° 2**

<b>Tema: Áreas funcionales y Atención al cliente</b>	
<b>Objetivo</b>	<p>Detallar la nueva estructura jerárquica de la institución para especificar las responsabilidades del recurso humano y las líneas de autoridad existentes.</p> <p>Desarrollar fortalezas y competencias en el personal de servicio, para que sepan responder a las expectativas de los usuarios en los nuevos servicios a ofrecer.</p>
<b>Día</b>	Segundo Sábado
<b>Hora</b>	8:00 a.m. a 12:00 md.
<b>Subtemas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estructura organizativa de la institución:</li> <li>➤ Excelencia en el servicio al cliente</li> <li>➤ Clima organizacional y relaciones humanas</li> </ul>
<b>Dirigido a</b>	Los cuatro jefes de cada área de los puestos de alta jerarquía a contratar y al director de la institución.

**Fuente: Elaborado por el equipo de investigación**

### 14.6.6.2.1. PROGRAMACIÓN

**CUADRO N° 56: PROGRAMA A DESARROLLAR EN LA PONENCIA N° 2**

<b>Hora</b>	<b>Contenido</b>	<b>Metodología</b>	<b>Responsable</b>	<b>Recursos</b>
<b>8:00 a 8:15 am</b>	Introducción	Participativa	Propietario	
<b>8:16 a 9:00 am</b>	Definición, importancia y funciones de puestos de la estructura organizativa del Colegio de Mejicanos	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso.
<b>9:01 a 9:10 am</b>	Preguntas y respuestas	Expositiva	Facilitador y participantes	-----
<b>9:10 a 09:30 am</b>	Receso y refrigerio	-----	-----	-----
<b>9:31 a 10:15 am</b>	Calidad y excelencia en el servicio al cliente	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso.
<b>10:16 a 10:30am</b>	Preguntas y respuestas	Expositiva	Facilitador y participantes	-----
<b>10:31 a 10:45 am</b>	Receso y refrigerio	-----	-----	-----
<b>10:46 a 11:25 am</b>	Clima organizacional y relaciones humanas	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso.
<b>11:26 a 11:40 am</b>	Preguntas y respuestas	-----	-----	-----
<b>11:41 a 11:55</b>	Receso y refrigerio	-----	-----	-----
<b>11:56 a 12:00 md</b>	Palabras de agradecimiento	Expositiva	Propietario del Colegio	-----

**Fuente: Elaborado por el equipo de investigación**

### 14.6.6.2.2. COSTOS

**CUADRO N° 57: PRESUPUESTO DE LA PONENCIA N° 2**

Producto	Cantidad	Precio	Total
Material impreso	5	\$0.50	\$2.50
Botellas con agua	8	\$0.50	\$4.00
Refrigerio	8	\$2.00	\$16.00
Renta de Cañón y laptop	4 horas	\$5.00	\$20.00
<b>Total</b>			<b>\$42.50</b>

Fuente: Elaborado por el equipo de investigación

### 14.6.6.3. CONTENIDO DE LA PONENCIA N°3

**CUADRO N° 58: CONTENIDO A DESARROLLAR EN LA PONENCIA N° 3**

<b>Tema: Plan de promoción</b>	
<b>Objetivo</b>	Establecer la importancia de disponer de un plan promocional que permita expandir la cobertura de mercado de la institución a través de la nueva mezcla de servicios a ofrecer.
<b>Día</b>	Tercer Sábado
<b>Hora</b>	8:00 a.m. a 12:00 md.
<b>Subtemas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ La nueva mezcla de servicios institucionales a ofrecer.</li> <li>➤ La mezcla de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción.</li> <li>➤ La publicidad y las redes sociales.</li> </ul>
<b>Dirigido a</b>	Los cuatro jefes de cada área de los puestos de alta jerarquía a contratar y al director de la institución.

Fuente: Elaborado por el equipo de investigación

### 14.6.6.3.1. PROGRAMACIÓN

**CUADRO N° 59: PROGRAMA A DESARROLLAR EN LA PONENCIA N° 3**

<b>Hora</b>	<b>Contenido</b>	<b>Metodología</b>	<b>Responsable</b>	<b>Recursos</b>
<b>8:00 a 8:15 am</b>	Introducción	Participativa	Propietario	
<b>8:16 a 8:45 am</b>	Catálogo de servicios institucionales	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso.
<b>8:46 a 9:00 am</b>	Preguntas y respuestas	Expositiva	Facilitador y participantes	-----
<b>9:01 a 09:15 am</b>	Receso y refrigerio	-----	-----	-----
<b>9:16 a 10:15 am</b>	Mezcla de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso.
<b>10:16 a 10:30am</b>	Preguntas y respuestas	Expositiva	Facilitador y participantes	-----
<b>10:31 a 10:45</b>	Receso y refrigerio	-----	-----	-----
<b>10:46 a 11:30 am</b>	La publicidad y las redes sociales	Expositiva	Facilitador	Laptop, Cañón, libretas, lapiceros, plumón, pizarra y material impreso.
<b>11:31 a 11:45 am</b>	Preguntas y respuestas	-----	-----	-----
<b>11:46 a 11:55</b>	Receso y refrigerio	-----	-----	-----
<b>11:56 a 12:00 md</b>	Palabras de agradecimiento	Expositiva	Propietario del Colegio	-----

Fuente: Elaborado por el equipo de investigación

### 14.6.6.3.2. COSTOS

**CUADRO N° 60: PRESUPUESTO DE LA PONENCIA N° 3**

Producto	Cantidad	Precio	Total
Material impreso	5	\$0.75	\$3.75
Botellas con agua	8	\$0.50	\$4.00
Refrigerio	8	\$2.00	\$16.00
Renta de Cañón y laptop	4 horas	\$5.00	20.00
<b>Total</b>			<b>\$43.75</b>

Fuente: Elaborado por el equipo de investigación

**CUADRO N° 61: PRESUPUESTO DEL PLAN DE CAPACITACIÓN CONSOLIDADO**

Ponencia	Costos
Marco legal aplicable a los Centros Privados de Educación en El Salvador	\$56.00
Áreas y funciones de trabajo; atención al cliente	\$42.50
Plan promocional	\$43.75
<b>Total</b>	<b>\$142.25</b>

Fuente: Elaborado por el equipo de investigación

## **14.7. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN**

### **14.7.1. INTRODUCCIÓN.**

A continuación se detalla el conjunto de actividades que servirán de guía durante la ejecución del estudio de factibilidad del Colegio de Mejicanos con el propósito de facilitar la puesta en marcha de la inversión a realizar; es por ello que se especifican los requisitos necesarios y el cronograma que indica el tiempo en el cual se desarrollarán cada una de las diversas tareas que lo componen.

### **14.7.2. OBJETIVOS**

#### **14.7.2.1. GENERAL**

Diseñar un plan que contribuya a la implementación del proyecto de ampliación de las instalaciones físicas del Colegio de Mejicanos para la incorporación del segundo ciclo de educación básica (cuarto, quinto y sexto grado), a fin de incrementar su cobertura de mercado, niveles de preferencia e ingresos operativos.

#### **14.7.2.2. ESPECÍFICOS**

- ✓ Establecer los recursos a requerir para ejecutar la propuesta de ampliación detallada en el estudio de factibilidad.
- ✓ Determinar las fases que componen el plan de implementación previa autorización del propietario de Colegio de Mejicanos.
- ✓ Elaborar un cronograma que incluya las principales actividades del proyecto y el período estimado para su ejecución.

### **14.7.3. RECURSOS.**

#### **14.7.3.1. HUMANOS**

Se aplicará a las cuatro personas a contratar que ocuparán los puestos de alta jerarquía en la nueva estructura organizativa y al director del Colegio de Mejicanos con el propósito que adquieran los conocimientos necesarios relacionados al proyecto de inversión.

#### 14.7.3.2. TÉCNICOS

Para su implementación es necesario que la nueva oferta educativa disponga de requerimientos físicos y materiales que faciliten el desarrollo de las actividades académicas y administrativas definidas en el estudio de factibilidad. El detalle del equipamiento a necesitar se incluyó en la inversión inicial del presente estudio, sin embargo, habrá que realizar desembolsos de efectivo de manera previa en concepto de papelería y útiles para la impresión de la propuesta, todo lo cual correrá por cuenta de la institución en indagación.

#### 14.7.4. ETAPAS DEL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

Para la puesta en marcha del modelo de capacitación y estudio de factibilidad, es necesaria la aprobación del propietario de la institución mencionado con anterioridad. A continuación se detallan las fases que se deberán realizar:

- ✓ **Presentación:** se le entregará al propietario del Colegio de Mejicanos, el documento que contenga la propuesta del proyecto de ampliación de las instalaciones físicas de la institución.
- ✓ **Revisión y estudio del documento:** El dueño de la institución educativa junto al director examinarán la propuesta y realizarán las observaciones que consideren necesarias.
- ✓ **Aprobación y autorización:** El propietario y el administrador tomarán la decisión de aceptar o rechazar la propuesta una vez se hayan realizado las correcciones respectivas.
- ✓ **Implementación:** en esta fase se pondrá en marcha la herramienta administrativa descrita en caso de ser aprobada, a través de instrumentos gerenciales que contribuyan al compromiso de todas las unidades organizativas de la institución.
- ✓ **Evaluación y seguimiento:** Se efectuarán revisiones para verificar que los resultados cumplan con las expectativas establecidas, caso contrario se harán ajustes necesarios para asegurar el logro de los objetivos trazados.

### 14.7.5. CRONOGRAMA

Se detalla a continuación cada uno de las etapas a desarrollarse para ejecutar proyecto para el año 2017:

**CUADRO N° 62: CALENDARIZACIÓN DE ACTIVIDADES DEL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN**

Meses / Actividades	Enero				Febrero				Marzo				Abril			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Presentación		■														
Revisión y estudio del documento			■	■												
Aprobación y autorización					■											
Implementación						■	■	■								
Evaluación y seguimiento							■	■	■	■	■	■				

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

## 15. BIBLIOGRAFÍA

### A) LEYES Y REGLAMENTOS

1. *Constitución de la República de El Salvador*: Decreto Constituyente N° 38, Fecha: 15 diciembre de 1983, publicado en el Diario Oficial N° 234 del 16 de diciembre de 1983, Tomo N° 281.
2. *Decreto Transitorio para el Cumplimiento de las Disposiciones Emitidas por el Ministerio de Educación para Acreditación de Centros Educativos Privados*: Decreto Legislativo N° 996. Fecha: 01 de febrero de 2012. Publicado en el Diario Oficial N° 39 del 27 de febrero de 2012, Tomo N° 394.
3. *Instructivo para la Acreditación de Centros Educativos Privados*: Acuerdo N° 15-0576 de Fecha: 27 de abril de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 157 del 27 de agosto de 2012, Tomo N° 396.
4. *Ley de Educación Superior*: Decreto Legislativo N° 468, Fecha: 14 de octubre de 2004, publicado en el Diario Oficial N° 216 del 10 de noviembre de 2004, Tomo N° 365.
5. *Ley General de Educación*: Decreto Legislativo N° 495, Fecha: 11 de mayo de 1990, publicado en el Diario Oficial N° 162 del 4 de julio de 1990, Tomo N° 308.
6. *Manual de Aplicación del Instructivo para la Acreditación de Centros Educativos Privados*: Acuerdo N° 15-0576-A de Fecha 27 de abril de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 157 el 27 de agosto de 2012, Tomo N° 396.

### B) LIBROS

1. Baca Urbina, Gabriel (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. México: Editorial Mc Graw Hill (6ª Edición).
2. Fernández Espinoza, Saúl (2007). *Los proyectos de Inversión: Evaluación Financiera*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de CR (1ª Edición).

3. Fornos Gómez, Manuel de Jesús (2014). *Contabilidad Financiera II*. El Salvador: Editorial Ediciones Contables (2ª Edición).
4. Kerin, Roger A. y otros (2003). *Marketing*. México: Editorial Mc GrawHill (9ª Edición).
5. Sapag Chain, Nassir; Sapag Chain Reinaldo (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Colombia: Editorial Mc GrawHill. (5ª Edición).

### **C) REVISTAS**

1. Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Año 2013*.
2. Fundación Nacional para El Desarrollo (FUNDE). (Febrero, 2013). *Plan de Competitividad Municipal de Mejicanos (2012-2016)*.
3. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). (Noviembre, 2009). *Indicadores de la Educación: Especificaciones Técnicas*.

### **D) PÁGINAS WEB**

1. *¿Qué es un Sistema Educativo?* (Febrero 9, 2009). Obtenido el Marzo 3, 2016, de: <http://sistedumundi.blogspot.com/2009/02/el-sistema-escolar-es-un-conjunto-de.html>
2. *Mejicanos, Su Historia*. (Julio 7, 2011). Obtenido el Marzo 2, 2016 de: <https://alcaldiamunicipalmejicanos.wordpress.com/2011/07/07/mejicanos-su-historia-2/>
3. Ministerio de Educación de El Salvador (2015). *Censo Escolar Inicial 2015*. Obtenido el Marzo 17, 2016 de: <http://www.mined.gob.sv/index.php/estadisticas-educativas/item/6116-bases-de-centros>
4. *La Oferta, La Demanda y El Mercado*. Obtenido el Marzo 22, 2016 de: <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>

5. Rodríguez Santoyo, Adolfo Rafael. *Fundamentos de Mercadotecnia: Antología*. Obtenido el Abril 16, 2016 de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/mercado-potencial.htm>
6. Casarín, Ariel y otros. (2006). *El Costo de Capital*. Obtenido el Marzo 23, 2016 de:  
[http://www.susepu.gov.ar/AUDIENCIAS%20PUBLICAS/J\)%20DOC%204%20COSTO%20DE%20CAPITAL.pdf](http://www.susepu.gov.ar/AUDIENCIAS%20PUBLICAS/J)%20DOC%204%20COSTO%20DE%20CAPITAL.pdf)
7. *Censo Escolar Año 2014: Matrícula, Repetidores, Sobriedad y Desertores; por municipio, según nivel y sexo*. Obtenido el 7 de junio de 2015 de:  
<http://www.mined.gob.sv/index.php/estadisticas-educativas/item/6116-bases-de-centros>
8. *Censo Escolar Año 2015: Matrícula Inicial, Estudiantes Repetidores y con Sobriedad; por grado y según centro educativo*. Obtenido el 7 de junio de 2015 de:  
<http://www.mined.gob.sv/index.php/estadisticas-educativas/item/6116-bases-de-centros>

# **ANEXOS**

## ANEXO N° 1

### COLEGIOS PÚBLICOS Y PRIVADOS EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS, DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR, AÑO 2015. (FUENTE: CENSO ESCOLAR INICIAL 2015, ELABORADO POR: MINISTERIO DE EDUCACIÓN DE EL SALVADOR)

#### COLEGIOS PRIVADOS

N°	NOMBRE	DIRECCIÓN
1	COLEGIO DR. LUIS FELIPE BORJA PEREZ	REPARTO 14 DE JULIO PASAJE SAN FIDEL #19
2	COLEGIO "WILLIAM KILPATRICK"	RESIDENCIAL LA GLORIA CALLE SANTA FE POLIGONO E-5 CASA #1
3	COLEGIO CRISTIANO BILINGÜE SAMUEL	AVENIDA JUAN ABERLE REPARTO SANTA LUCIA EXFABRICA BUFALO
4	COLEGIO PROFESOR SAUL EDMUNDO MONTERO	SEPTIMA CALLE PONIENTE NUMERO CINCO GUIÓN A URBANIZACION BONANZA
5	COLEGIO GABRIEL GARCIA MARQUEZ	CALLE EL AMATILLO # 40
6	COLEGIO DOCTOR REYNALDO GALINDO POHL	PRIMERA AVENIDA NORTE POLIGONO G CASA #6 COLONIA PALMIRA
7	COLEGIO JARDIN	AVENIDA CASTRO MORAN # 50
8	COLEGIO MARISTA SAN ALFONSO	COLONIA YANIRA CALLE PRINCIPAL
9	COLEGIO LAS COLINAS	COLONIA LAS COLINAS POLIGONO G #22
10	COLEGIO MARGARITA ZALDIVAR DE WILSON	CALLE AL VOLCAN 656 "QUINTA TERESITA" COSTADO NORTE SECTOR MAGISTERIAL COLONIA ZACAMIL
11	COLEGIO JULIO VERNÉ	COLONIA SANTA GERTRUDIS AVENIDA JOSÉ NAPOLEÓN MARTÍNEZ BLOCK A NUMERO 10.
12	LICEO CRISTIANO REVERENDO JUAN BUENO DE LA COLONIA METROPOLI	PROLONGACIÓN DE LA AVENIDA BERNAL Y CALLE AL VOLCAN FINAL PASAJE VALDEZ
13	COLEGIO GENESIS	CALLE SIERRA MADRE # 3 URBANIZACIÓN MONTE BELLO
14	COLEGIO DARIO COSSIER	63 AVENIDA NORTE BLOCK H CASA 3 COLONIA SAN MAURICIO
15	COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO	COLONIA METROPOLIS POLÍGONO A NUMERO 5 CALLE ANTIGUA A ZACAMIL
16	COLEGIO MUNDO DE PAZ	RESIDENCIAL GRANADA PASAJE CUATRO CASA NUMERO 22 22, SAN RAMÓN.
17	COLEGIO CRISTIAN PAN DE VIDA	COLONIA LAS COLINAS BLOCK A # 15-B FINAL PASAJE CORDON
18	COLEGIO SAN JUAN DE DIOS	COLONIA SANTA JUANITA CALLE ERNESTO REGALADO #5 SAN RAMÓN
19	COLEGIO LUIS GALLEGOS VALDEZ	COLONIA SANTA GERTRUDIS PASAJE 1-6 MEJICANOS
20	COLEGIO BRADFORD	REPARTO LAS TRES MAGNOLIAS CALLE #2 CASA #1
21	COLEGIO CRISTIANO HOREB	RESIDENCIAL SAN PEDRO POLIGONO 14 E # 3 Y 4, MEDIA CUADRA ARRIBA TANQUES DEL AGUA.
22	COLEGIO PROFESORA MARIA MERCEDES LUNA VDA DE GODOY	RESIDENCIAL SANTA MARIA CALLE LAS MARGARITAS BLOCK C NUMERO 1
23	COLEGIO DONATO DINICCOLO	CALLE AL VOLCÁN NUMERO CUATRO
24	LICEO CRISTIANO REVERENDO JUAN BUENO DE LA COLONIA ZACAMIL	URBANIZACIÓN JOSÉ SIMEÓN CAÑAS CALLE PRINCIPAL FRENTE AL SEGURO SOCIAL COLONIA ZACAMIL
25	COLEGIO MALINALI	URBANIZACIÓN LA GLORIA CALLE LA GLORIA POLIGONO A-1 PASAJE 1-A #6
26	COLEGIO HEBRON DE EL SALVADOR	BOULEVARD CONSTITUCIÓN Y CALLE SIERRA MADRE NUMERO CINCUENTA Y CUATRO RESIDENCIAL MONTEBELLO.
27	COLEGIO EUCARISTICO MARIA TERESA	CALLE SIERRA MADRE, RESIDENCIAL MONTEBELLO # 6-7 A.
28	COLEGIO LAS AMERICAS	AVENIDA LAS TERMOPILAS POLIGONO J NUMERO ONCE URBANIZACIÓN NUEVA METROPOLIS
29	COLEGIO JUAN JOSE BERNAL	URB. BELLO HORIZONTE CALLE A ZACAMIL
30	CENTRO DE ESTUDIOS ALFRED ADLER	POLIGONO C1 PASAJE 1C NUMERO TRES URBANIZACIÓN LA GLORIA
31	COLEGIO EVANGELICO BEREÁ	CALLE A AYUTUXTEPEQUE VILLA SHARON CONTIGUO A COLONIA LOS ALPES, MEJICANOS
32	CENTRO DE DESARROLLO INFANTIL MEJICANOS	COLONIA PALMIRA PASAJE EL ROBLE NUMERO 2B
33	COLEGIO DRA CARLA ELISA DE RONDEAU	REPARTO 14 DE JULIO NUMERO DIEZ CALLE AL VOLCAN
34	COLEGIO ANGELES FELICES	COLONIA Y CALLE UNIVERSITARIA NORTE #2 CASA 111 Y 112
35	LICEO BARCELONA	CALLE BARCELONA PONIENTE # 2 SAN RAMÓN
36	JARDIN DE INFANTES Y CENTRO DE ATENCION PEDAGOGICA Y CDI CARMELITA	29 AVENIDA NORTE CASA 1 COLONIA SAN ANTONIO
37	COLEGIO APRENDER	RESIDENCIAL LA GLORIA CALLE PRINCIPAL BLOCK C9 CASA #4
38	COLEGIO PEDAGOGICO EL PAIS DE LOS NIÑOS	CENTRO URBANO JOSE SIMEON CAÑAS Y PASAJE LAS FLORES FRENTE A PLAZA METROPOLIS
39	COLEGIO PABLE DE TARSO	7ª CALLE PONIENTE N° 11 Y 12A URBANIZACIÓN BONANZA
40	COLEGIO PROFESOR DILMA PIMENTEL DE NIEVES	REPARTO LAS TRES MAGNOLIAS CALLE DOS CASA #25
41	COLEGIO MARIANELLA GARCIA VILLAS	QUINTA CALLE PONIENTE NUMERO ONCE
42	COLEGIO MADRE MARIETJE	COLONIA DELICIAS DEL NORTE PASAJE CANTIZANO CASA 3A
43	CENTRO DE ATENCION INICIAL MIS PASITOS	CALLE ANTIGUA A ZACAMIL COSTADO SUR DE INSTALACIONES DE MERCADO ZACAMIL
44	CENTRO ESCOLAR CATOLICO SAN AGUSTIN	FINAL PASAJE CANTIZANO #3 COLONIA DELICIAS DEL NORTE
45	ESCUELA DE EDUCACION PARVULARIA ARMIN MATTLI	URBANIZACIÓN JOSE SIMEÓN CAÑAS CALLE ZACAMIL MEJICANOS

## COLEGIOS PÚBLICOS

N°	NOMBRE	DIRECCIÓN
1	ESCUELA DE EDUCACION PARVULARIA GLORIA DE BORJA NATAN	CALLE PRINCIPAL DE LA COLONIA GUADALUPE
2	ESCUELA DE EDUCACION PARVULARIA COMUNIDAD JARDIN COL JARDIN	CALLE ROMA AVENIDA LONDRES COLONIA JARDIN
3	CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE FRANCIA	COLONIA EL CONACASTE CALLE A MARIONA
4	CENTRO ESCOLAR CESAR GUZMAN	FINAL AVENIDA MONTREAL COMUNIDAD FINCA ARGENTINA
5	ESCUELA DE EDUCACION PARVULARIA LAS COLINAS	COLONIA LAS COLINAS CALLE PRINCIPAL NUMERO QUINCE
6	INSTITUTO NACIONAL MAESTRO ALBERTO MASFERRER	COLONIA ZACAMIL CALLE PRINCIPAL FRENTE AL ISSS
7	CENTRO ESCOLAR REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY	CALLE PRINCIPAL FRENTE AL INSTITUTO SALVADOREÑO DEL SEGURO SOCIAL COLONIA ZACAMIL
8	ESCUELA DE EDUCACION PARVULARIA PROFESORA RAFAELA ADELINA	URBANIZACION DOLORES FINAL PASAJE 8 CUARTA ETAPA
9	CENTRO ESCOLAR CANTON SAN ROQUE	CALLE PRINCIPAL FRENTE A POLICIA NACIONAL
10	CENTRO ESCOLAR REINO DE SUECIA	CALLE PRINCIPAL PLAN DEL PITO CONTIGUO AL CLUB SOCIAL DE LA PNC
11	CENTRO ESCOLAR COLONIA SAN RAMON	COLONIA BOQUIN CALLE PRINCIPAL #12 SAN RAMON
12	ESCUELA DE EDUCACION PARVULARIA ZACAMIL	ENTRE 29 AVENIDA NORTE Y CALLE ZACAMIL
13	CENTRO ESCOLAR ASOCIACION SALVADOREÑA DE SRAS. DE ING. CIVILES	COLONIA GUADALUPE CALLE PRINCIPAL CANTÓN SAN ROQUE MEJICANOS
14	CENTRO ESCOLAR PROFESOR HERMINIA MARTINEZ ALVARENGA	FINAL CALLE PRINCIPAL COLONIA MIREYA N° 2 MEJICANOS
15	CENTRO ESCOLAR COLONIA SAN MAURICIO	AVENIDA PRINCIPAL Y CALLE BARCELONA #29 SAN RAMÓN
16	COMPLEJO EDUCATIVO PROF MARIA AMANDA ARTIGA DE VILLALTA	FINAL CALLE REAL MADRID E INTERSECCION CON CALLE A MARIONA COLONIA SAN ANTONIO
17	CENTRO ESCOLAR BARRIO LAS DELICIAS	COLONIA ESPAÑA CALLE JESUS YANEZ PASAJE POETA Y PERIODISTA ROLANDO ELIAS
18	CENTRO ESCOLAR ANTONIO NAJARRO	COLONIA JARDIN PASAJE EL ARENAL FINAL CALLE ROMA
19	CENTRO ESCOLAR AMALIA VDA DE MENENDEZ	SEPTIMA CALLE PONIENTE #14
20	CENTRO ESCOLAR 22 DE JUNIO	AVENIDA CASTRO MORAN Y TERCERA CALLE PONIENTE
21	CENTRO ESCOLAR JAPON	COLONIA PALMIRA FINAL CALLE LOS ABETOS
22	CENTRO ESCOLAR COLONIA SAN SIMON	AVENIDA MONTREAL PASAJE TIVVOLI COLONIA SAN SIMON
23	CENTRO ESCOLAR REPUBLICA DE PERU	COLONIA ZACAMIL CALLE PRINCIPAL Y AVENIDA EL ESTACIONAMIENTO
24	CENTRO ESCOLAR CASERIO LOMA DE LOS AGUACATES	COLONIA SAN MAURICIO PASAJE ZUNIGA N° 2 CASA #13
25	CENTRO ESCOLAR CATOLICO MARISTA	COLONIA YANIRA CALLE PRINCIPAL
26	CENTRO ESCOLAR CATOLICO JESUS OBRERO	CUARTA CALLE ORIENTE Y AVENIDA JUAN ABERLE BARRIO SAN JOSE
27	CENTRO ESCOLAR CATOLICO TEPEYAC	FINAL CALLE MONTREAL COLONIA BUENOS AIRES #359

## ANEXO N° 2

### Cálculo de la población ocupada entre los 30 y 49 años de edad para el municipio de Mejicanos

#### 1) Cálculo de la Población Ocupada del municipio de Mejicanos

- Población Ocupada del departamento de San Salvador = 792,277 personas; se presenta mayor detalle en el cuadro No. 1:

#### CUADRO N° 1

#### Población Ocupada (PO) a nivel nacional durante el año 2014 (Expresada en miles de personas, según corresponda)

Población Ocupada a Nivel Nacional		
Año 2014		
Departamento	Personas	Porcentaje
Ahuachapán	131854	4.99%
Santa Ana	244991	9.27%
Sonsonate	205932	7.79%
Chalatenango	79464	3.01%
La Libertad	334842	12.66%
<b>San Salvador</b>	<b>792277</b>	<b>29.96%</b>
Cuscatlán	103180	3.90%
La Paz	142950	5.41%
Cabañas	54703	2.07%
San Vicente	70338	2.66%
Usulután	134965	5.10%
San Miguel	189811	7.18%
Morazán	68148	2.58%
La Unión	90627	3.43%
<b>Total</b>	<b>2644082</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Año 2014.

- Porcentaje de población del municipio de Mejicanos respecto al departamento de San Salvador = 8.91%, según detalle:

**CUADRO N° 2**  
**PROPORCIÓN POBLACIONAL DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS**  
**RESPECTO AL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR**

<b>A</b>
<b>Población del departamento de San Salvador</b>
<b>1,752,562 habitantes</b>
<b>B</b>
<b>Población del Municipio de Mejicanos</b>
<b>156178 habitantes</b>
<b>Porcentaje (B/A) = 8.91%</b>

**FUENTE: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Año 2014.**

***Población Ocupada del Municipio de Mejicanos***

= (Población Ocupada del depto. de San Salvador)

\* (% Poblacional del municipio de Mejicanos respecto al depto. de San Salvador)

= (792,277 personas) \* (8.91%)

= 70,592 personas

**2) Cálculo de la Población Ocupada entre 30 y 49 años de edad para el departamento de San Salvador**

**Población Ocupada entre los 30 y 49 años de edad a nivel nacional (Expresado en millones de habitantes)**

**1,192,944**

**Porcentaje de Población Ocupada del departamento de San Salvador respecto al total nacional**

**29.96%**

**FUENTE: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Año 2014.**

***Población Ocupada entre los 30 y 49 años de edad para el depto. de San Salvador***

= *(Población Ocupada entre los 30 y 49 años de edad a nivel nacional)*

\* *(% Población Ocupada del depto. de San Salvador respecto al total nacional)*

= (1, 192, 944 personas) \* (29.96%)

=357,406 personas

**3) Cálculo de la Población Ocupada del municipio de Mejicanos entre de los 30 y 49 años de edad**

---

**Población Ocupada entre los 30 y 49 años de edad en el departamento de San Salvador  
(Expresada en miles de habitantes)**

**357,406**

**Porcentaje de población del municipio de Mejicanos respecto al departamento de San Salvador**

**8.91%**

---

**FUENTE: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), Año 2014.**

***Población Ocupada del municipio de Mejicanos entre los 30 y 49 años de edad***

= *(Población Ocupada entre los 30 y 49 años de edad en el depto. de San Salvador)*

\* *(% Población del municipio de Mejicanos respecto al depto. de San Salvador)*

= (357,406 personas) \* (8.91%)

= 31,845 personas

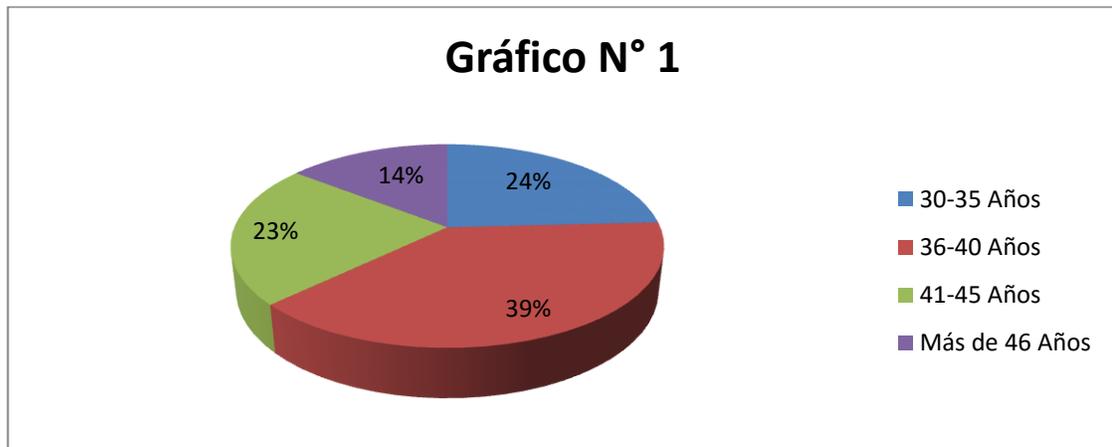
### ANEXO N° 3

#### Encuesta dirigida a los padres y madres de familia de los estudiantes

##### Pregunta 1: Edad (Años)

**Objetivo:** Determinar el rango de edad de los padres de familia.

Cuadro N° 1		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
30-35 Años	15	24%
36-40 Años	24	39%
41-45 Años	14	23%
Más de 46 Años	9	15%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>



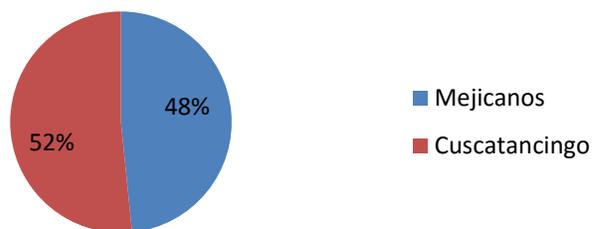
**Interpretación:** Los resultados obtenidos reflejaron que un 39% de las personas encuestadas estuvieron comprendidas en un rango de edades de 36 y 40 años, el 23% se ubicó entre los 41 y 50 años, el 24% , de 30 a 35 años y el 15% restante, mayor a 46 años, población que se tomó en consideración para el presente estudio, ya que se parte del supuesto que entre esos rangos de edades, por lo general, las personas tienen conformados sus respectivos hogares incluyendo hijos en edad escolar hacia los cuales estará orientado el proyecto de inversión.

**Pregunta 2:** Lugar de residencia

**Objetivo:** Identificar el municipio donde habita el encuestado.

Cuadro N° 2		
Municipios	Frecuencia relativa	Porcentaje
Mejicanos	30	48%
Cuscatancingo	32	52%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

**Gráfico N° 2**



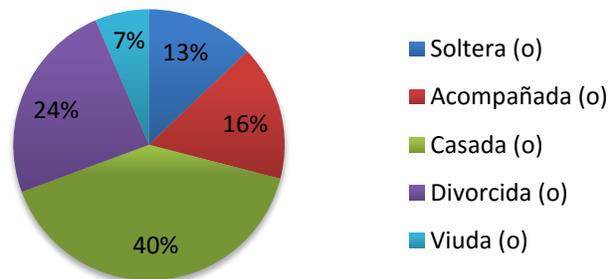
**Interpretación:** La mayoría de los indagados, (52%), respondió que viven en el Municipio de Cuscatancingo, lo que demuestra la afluencia de personas de zonas geográficas aledañas, para llevar a cabo actividades económicas, familiares y de recreación, por mencionar algunas. Mientras que el 48% habita en la jurisdicción objeto de estudio. A partir de esto se concluye la existencia de clientes potenciales foráneos además de los locales que pueden aprovechar las instalaciones educativas físicas del Colegio de Mejicanos, tanto las actuales como las que se planifican ejecutar.

### Pregunta 3: Estado Civil

**Objetivo:** Determinar el número de personas según su estado civil.

Cuadro N° 3		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Soltera (o)	8	13%
Acompañada (o)	10	16%
Casada (o)	25	40%
Divorcida (o)	15	24%
Viuda (o)	4	6%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

**Gráfico N° 3**



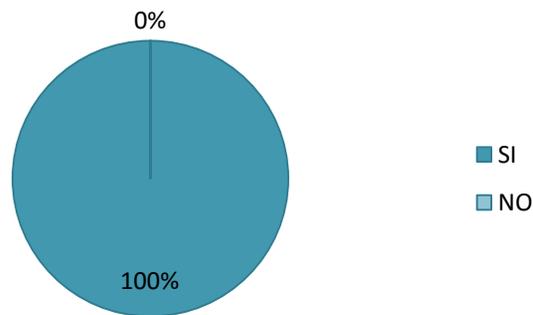
**Interpretación:** De los investigados, el 40% aseguró que se encuentran casados, mientras que el 24%, 16% y 7% afirmaron que están divorciados/as o acompañados/as y viudos respectivamente, finalmente el 13% restante declaró que se encuentran solteros. Datos que confirmaron que las personas a partir del rango de edad investigado, por lo general, ya asumieron responsabilidades de tipo familiar; información que será útil para conformar el segmento de mercado al cual será dirigida la ampliación de las instalaciones físicas del Colegio de Mejicanos que se estima realizar.

**Pregunta 4:** ¿Tiene hijos? (O infantes bajo su responsabilidad)

**Objetivo:** Conocer el porcentaje de progenitores que tienen hijos bajo su responsabilidad.

Cuadro N° 4		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	62	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

**Gráfico N° 4**



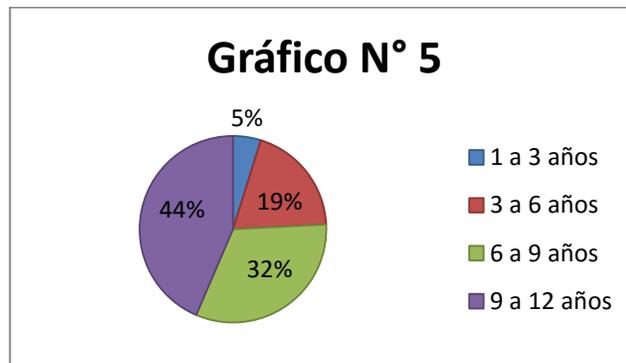
**Interpretación:** La totalidad de los interrogados indicaron que poseen hijos, por lo que se infiere que son clientes actuales o requerirán servicios educativos en un futuro cercano, formando parte entonces del mercado potencial al que el colegio puede acceder. Por lo tanto, se evidencia la existencia de una oportunidad para expandir la cobertura educativa del Colegio de Mejicanos, a fin de responder a las necesidades de los padres de familia en materia de educación para sus hijos.

*Si su respuesta fue “No”, por favor, suspenda el llenado del cuestionario; caso contrario, pase a la siguiente pregunta.*

**Pregunta 5:** ¿En qué rango de edad se encuentran sus hijos (o infantes bajo su responsabilidad)?

**Objetivo:** Establecer las edades en la que se encuentran los hijos o infantes bajo responsabilidad de la población en estudio.

Cuadro N° 5		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
1 a 3 años	3	5%
3 a 6 años	12	19%
6 a 9 años	20	32%
9 a 12 años	27	44%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>



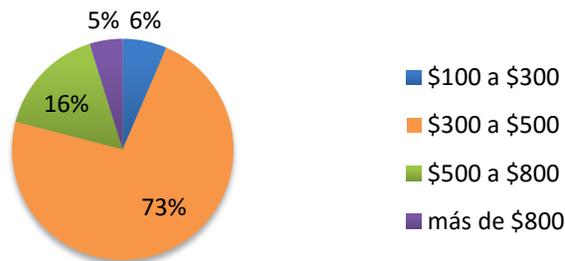
**Interpretación:** El 44% de los consultados afirmó que tienen hijos entre los 9 y 12 años de edad, un 32% de 6 a 9 años, 19%, de 3 a 6 años y el 5% restante, de 0 a 3 años; lo que confirma en primer lugar, que la mayoría de la población bajo estudio (76%), además de reunir el requisito de años de vida, poseen infantes en edad escolar, que requieren a nivel general, de los servicios educativos de primer ciclo (primero, segundo y tercer grado) y segundo ciclo (cuarto, quinto y sexto grado) de educación básica; siendo el servicio formativo de esta última modalidad que se proyecta cubrir con las ampliaciones del colegio de Mejicanos. Y en segundo lugar, hay un porcentaje significativo (19%) que están cursando Parvularia, que debidamente absorbidos por una institución privada se convierten en clientes potenciales para cursar el primero y segundo ciclo mencionados anteriormente.

**Pregunta 6:** Disculpe, aproximadamente ¿Cuánto es su ingreso mensual?

**Objetivo:** Estimar la capacidad económica de los clientes potenciales.

Cuadro N° 6		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
\$100 a \$300	4	6%
\$300 a \$500	45	73%
\$500 a \$800	10	16%
más de \$800	3	5%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

**Gráfico N° 6**



**Interpretación:** Del total de los encuestados, el 73% sostuvo que su ingreso mensual se ubica entre los U\$300 y U\$500 dólares; un 16% de U\$500 a U\$800 y un 5% superior a los \$800; lo que implica que la mayor parte de los padres de familia o jefes de hogar indagados (94%), devengan un salario que les permitiría adquirir los servicios que ofertan las instituciones educativas privadas del tipo al que pertenece el Colegio de Mejicanos; además, el 6% restante, cuyas entradas de efectivo mensuales están dentro de los \$100 y \$300 dólares, se les podría motivar a matricular a sus hijos en dichas instituciones mediante un programa de cuotas diferenciadas. Esta información se vuelve relevante también porque servirá de base para diseñar los nuevos precios de matrícula y escolaridad mensual que tendrá que implementar el Colegio de Mejicanos de acuerdo a las instalaciones que pretende ampliar.

**Pregunta 7:** ¿En qué sector educativo está matriculado su hijo(a) (o infantes bajo su responsabilidad)?

**Objetivo:** Identificar el sistema educativo en donde el encuestado ha matriculado a sus hijos o infantes a su cargo.

Cuadro N° 7		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Público	32	52%
Privado	30	48%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** El 52% de los indagados indicaron que sus hijos están matriculados en el sector educativo público, mientras que el 48% restante, en el privado. Esto indica que la población prefiere el sistema de educación pública en comparación al privado, debido que no cobra cuota inicial de matrícula, escolaridad mensual y que reciben prestaciones adjuntas sin costo alguno; sin embargo, la educación privada, aunque cobra por los servicios prestados, brinda elementos que la enseñanza pública no alcanza a cubrir y que se incluirán en el diseño del producto a ofrecer con el objetivo de captar la atención del cliente, además la seguridad personal de los alumnos, maestros y personal administrativo dentro de sus instalaciones es mayor que en el público.

*Si es “público” pase a la pregunta Número 14, si es “privado” pase a la siguiente.*

**Pregunta 8:** ¿Cuáles son las razones por la que matriculó a su hijo en el sector educativo privado?

**Objetivo:** Identificar los requisitos que los padres de familia esperan que cumplan los colegios privados a fin de confiarles la educación de sus hijos.

Cuadro N° 8		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Seguridad	12	40%
Instalaciones	5	17%
Calidad Educativa	7	23%
Atención al cliente	6	20%
TOTAL	30	100%

**Gráfico N° 8**



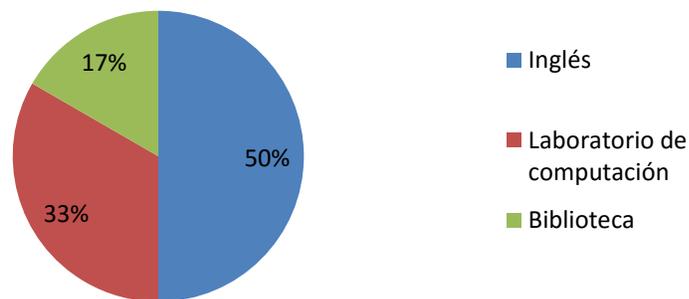
**Interpretación:** Del total de consultados que tienen inscritos a sus hijos en el sector educativo privado, el 40% aseguró que la principal razón por la que realizan dicha operación es la seguridad dentro de las instalaciones que brindan a la población estudiantil; en el mismo sentido, el 23% afirmó que una variable determinante es la calidad educativa que imparten; el 20%, debido a la atención que reciben de parte del personal administrativo y el 17% restante, por la idoneidad de las instalaciones físicas para un proceso de enseñanza aprendizaje; lo que refleja que los padres de familia inscriben a sus hijos en una institución educativa con fines de lucro que les garantice primordialmente que estarán alejados de los problemas de violencia juvenil, además de recibir una educación con altos estándares de calidad, factores que le dan una ventaja competitiva al sector privado en comparación con el público, y que deben detallarse en la proyección a realizar para incrementar la matrícula respectiva.

**Pregunta 9:** ¿Qué tipo de servicios complementarios le ofrecen, con el mismo costo de matrícula anual y escolaridad mensual?

**Objetivo:** Especificar los servicios adicionales que los colegios privados ofrecen al público, bajo el mismo precio de inscripción y escolaridad.

Cuadro N° 9		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Inglés	15	50%
Laboratorio de computación	10	33%
Biblioteca	5	17%

**Gráfico N° 9**



**Interpretación:** El 50% de los padres de familia encuestados que han inscrito a sus hijos en un colegio privado, citaron que el servicio complementario ofrecido por la institución, bajo el mismo monto de matrícula y escolaridad, es la enseñanza del idioma inglés; con las mismas condiciones, el 33% afirmó que se les brinda un laboratorio de cómputo, mientras que el 17% restante, los servicios bibliotecarios. Por lo tanto, habrá que considerar la adición de estos elementos al proyecto de inversión, considerando que estas alternativas son suministradas por la competencia y que forman parte del valor agregado que el colegio debe ofrecer a sus clientes, bajo las condiciones descritas anteriormente.

**Pregunta 10:** En forma agregada, ¿Cuáles servicios educativos le gustaría que le ofrecieran, no importando que tuvieran que cargarle un costo extra?

**Objetivo:** Describir los servicios educativos complementarios, que los encuestados desean para la formación de los menores a su cargo, con un valor adicional al de matrícula y escolaridad mensual.

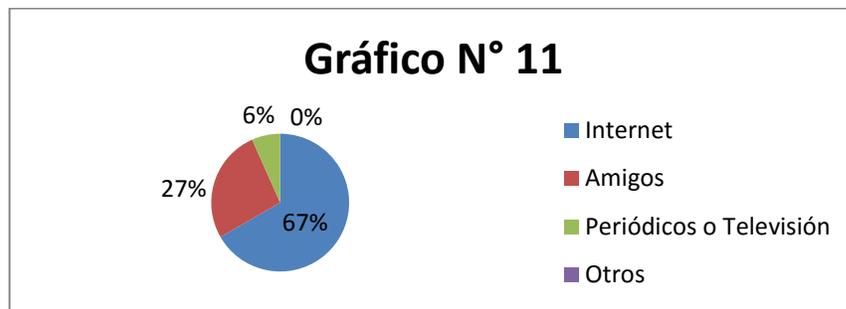
Cuadro N° 10		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Clases de Música	10	33%
Refuerzo Académico	22	73%
Computación	5	17%
Artes plásticas	3	10%

**Interpretación:** En el estudio realizado a los indagados con hijos inscritos en el sistema educativo privado, se pudo corroborar que el 73% requiere que a sus infantes se les impartan programas extraordinarios de refuerzo académico con un precio añadido a los valores de matrícula y escolaridad; bajo el mismo formato, al 33%, 17% y 10% clases de música, computación y pintura, respectivamente; información que será útil para evaluar la implementación de dichas modalidades a través de los servicios educativos que se pretenden ofrecer con el proyecto de ampliación del Colegio de Mejicanos.

**Pregunta 11:** ¿Cómo se dio cuenta acerca de la institución a la que actualmente asiste su hijo?

**Objetivo:** Determinar la efectividad de los canales de comunicación utilizados para promocionar los servicios educativos.

Cuadro N° 11		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Internet	20	67%
Amigos	8	27%
Periódicos o Televisión	2	7%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

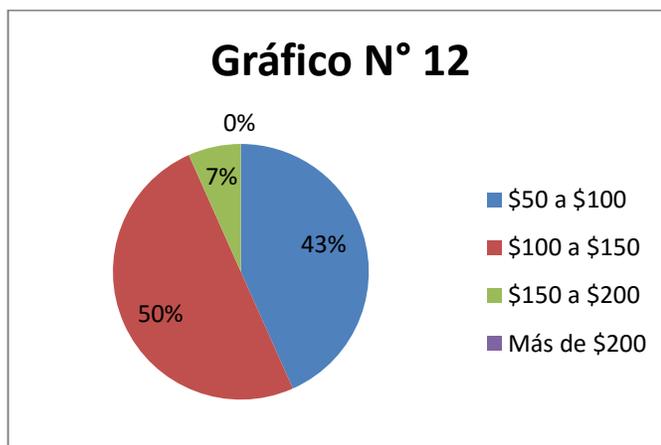


**Interpretación :** Según la encuesta suministrada a los padres de familia que tienen inscritos a sus hijos en el sistema de enseñanza privada, el 67% manifestó que conoció el centro educativo a través del servicio de internet, específicamente en redes sociales; el 27%, por recomendaciones hechas por terceros y un 7%, a través de periódicos y canales de televisión abierta; lo que permite visualizar cuál es el medio de comunicación más utilizado por los padres de familia para obtener información sobre las instituciones que ofrecen el servicio de educación privada; por lo que debe dársele prioridad, principalmente, al uso de internet para promocionar los servicios que brinda el Colegio de Mejicanos, con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de clientes posibles; además, se deben emplear otros medios de fácil acceso para los clientes y que además son de bajo costo, como vallas publicitarias, brochures, hojas volantes y banners, por mencionar algunos.

**Pregunta 12:** Aproximadamente, ¿Cuánto le cobran de matrícula anual por la educación de su hijo (o infantes bajo su responsabilidad)?

**Objetivo:** Estimar el costo de matrícula anual que el encuestado cancela por el servicio educativo que se le ofrece.

Cuadro N° 12		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
\$50 a \$100	13	43%
\$100 a \$150	15	50%
\$150 a \$200	2	7%
Más de \$200	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

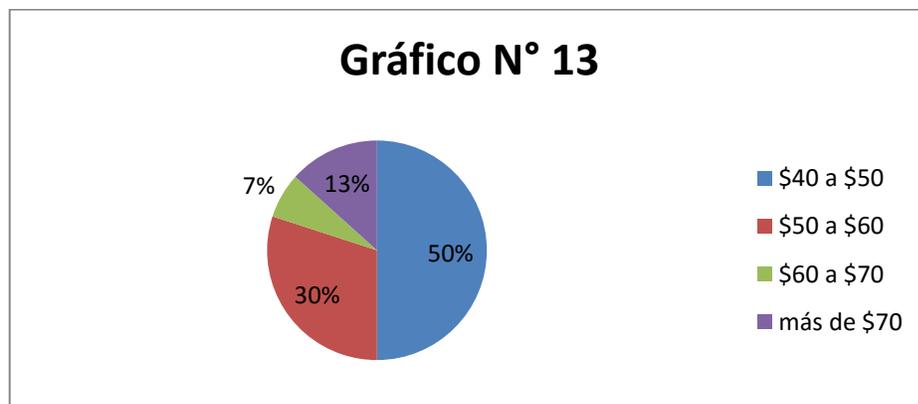


**Interpretación:** De los interrogados que tienen registrados a sus hijos en un colegio privado, el 50% aseguró que paga entre \$100 y \$150 dólares por inscribirlos de forma anual; al 43% de \$50 a \$100 dólares y al 7% restante, más de \$200 dólares; parámetros que servirán para estimar las cantidades que en concepto de matrícula puede implementar el Colegio de Mejicanos en la nueva oferta educativa que planifica ofrecer (cuarto, quinto y sexto grado de educación básica) tomando en consideración que existen bases objetivas para fijarla, ya que se ha podido identificar, cuánto pagan los padres de familia, en promedio por el concepto mencionado, en otras instituciones de la misma categoría.

**Pregunta 13:** En promedio, ¿cuánto le cobran de cuota de escolaridad mensual por la educación de su hijo?

**Objetivo:** Conocer el costo de cuota mensual de escolaridad que el encuestado desembolsa por el servicio educativo que se le ofrece.

Cuadro N° 13		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
\$40 a \$50	15	50%
\$50 a \$60	9	30%
\$60 a \$70	2	7%
más de \$70	4	13%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** De los analizados que poseen hijos estudiando en un centro escolar privado, el 50% aseguró que cancela entre \$40 y \$50 dólares por la cuota de escolaridad mensual, el 30% de \$50 a \$60, el 7% de \$60 a \$70 y el 13% más de \$70 dólares; parámetros que servirán para estimar las cantidades que en concepto de mensualidad puede implementar el Colegio de Mejicanos en la nueva oferta educativa que planifica ofrecer (cuarto, quinto y sexto grado de educación básica) tomando en consideración que existen bases objetivas para fijarla, ya que se ha podido identificar, cuánto pagan los padres de familia en promedio por el concepto mencionado, en otras instituciones de la misma categoría.

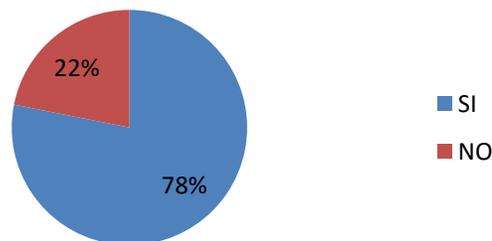
*Favor pase a la pregunta Número 19.*

**Pregunta 14:** ¿Le gustaría cambiar a su hijo al sector educativo privado?

**Objetivo:** Investigar si los padres de familia, con hijos matriculados en el sector público, estarían dispuestos a cambiarlos al sector privado.

Cuadro N° 14		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	25	78%
NO	7	22%
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

**Gráfico N° 14**



**Interpretación:** De los indagados que poseen hijos inscritos en el sector educativo público, el 78% aseguró que le gustaría cambiarlo al sistema privado, mientras un 22% respondió que prefiere mantenerlo en el actual; situación que contribuye a detectar la existencia de un mercado potencial debido que los entes educativos estatales no cumplen con las expectativas de los padres de familia, lo que favorecerá el desarrollo de estrategias de comercialización que contribuyan a aprovechar esta situación de tal forma de incrementar la matrícula en el Colegio de Mejicanos, institución que actualmente ofrece elementos pedagógicos con un valor agregado que las escuelas públicas no dan, además de los que pretende añadir mediante su proyecto de ampliación.

*Si respondió “Si” pase a la pregunta Número 15, caso contrario a la No. 19*

**Pregunta 15:** ¿Cuáles son las causas que limitan a cambiarlo al sector educativo privado?

**Objetivo:** Conocer las razones que impiden a los padres de familia cambiar a sus hijos del sistema educativo público al privado.

Cuadro N° 15		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Economía familiar	23	92%
Distancia hacia los centros educativos	21	84%

**Interpretación:** De los indagados que poseen hijos matriculados en el sistema educativo público y que están dispuestos a inscribirlos en el sistema privado, el 92% afirmó que su ingreso financiero es el motivo principal por el cual no hacen el cambio de institución, mientras que el 84% restante respondió que se debe a la distancia que existe entre su hogar de residencia y la ubicación geográfica de las instituciones escolares con fines de lucro; información que se empleará, en primer lugar, para evaluar la implementación de un sistema de cuotas diferenciadas que brinde soporte económico a aquellos estudiantes que interesados en el cambio, pero que no disponen de los recursos necesarios para costear las cuotas de matrícula y mensualidad que se cobran en dicho sector. En segundo lugar, para efectuar la ponderación de brindar el servicio de transporte escolar que beneficie a aquellos estudiantes que soliciten una plaza en la institución y que puedan costearlo, de esta manera, se generará una ventaja competitiva con respecto al resto de instituciones privadas al incluir, como parte de la oferta educativa, a un costo accesible, el servicio de transporte hacia los alumnos que lo demanden.

**Pregunta 16:** ¿Cuáles son las razones que lo motivarían a cambiarlo de sector educativo en un futuro?

**Objetivo:** Identificar los factores que impulsarían a los padres de familia a cambiar a sus hijos del sector público al privado.

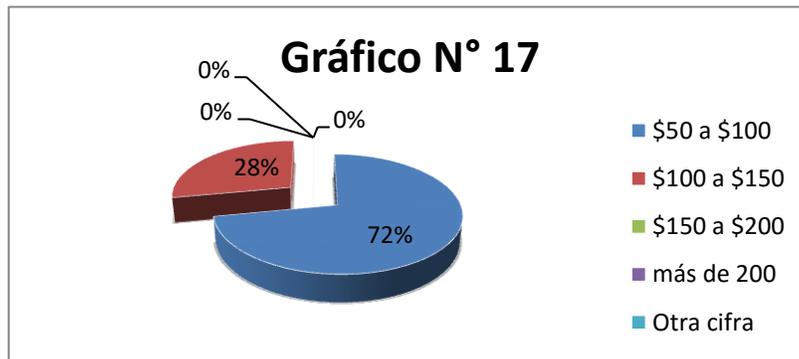
Cuadro N° 16		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Seguridad privada	25	100%
Atencion al cliente	19	76%
Calidad educativa	21	84%

**Interpretación:** De los investigados que tienen inscritos a sus hijos en el sistema de educación pública y que están dispuestos a cambiarlos al sistema de enseñanza privada, el 100% afirmó que el motivo principal lo ocasionaría son las mejores condiciones de seguridad personal de los alumnos dentro de los centros escolares privados; en el mismo sentido, un 84% lo haría por los bajos niveles de la calidad educativa del sector público y el 76% restante, por la rapidez, buen trato y eficiencia con que son atendidos cuando efectúan algún trámite en las instituciones educativas del sector privado; información que se empleará, en primer lugar, para proponer la instalación de un sistema de vigilancia privada en las instalaciones del Colegio de Mejicanos, a fin de garantizar la integridad física y bienestar de los estudiantes; en segundo lugar, para desarrollar un plan de capacitación del personal docente y administrativo que garantice el buen desempeño de sus funciones para elevar los niveles de preferencia de los clientes hacia la institución.

**Pregunta 17:** En caso de llevarse a cabo un supuesto cambio, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por matrícula anual?

**Objetivo:** Conocer el precio que el cliente potencial está dispuesto a cancelar por la cuota de matrícula en el sistema educativo privado.

Cuadro N° 17		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
\$50 a \$100	18	72%
\$100 a \$150	7	28%
\$150 a \$200	0	0%
más de \$200	0	0%
Otra cifra	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

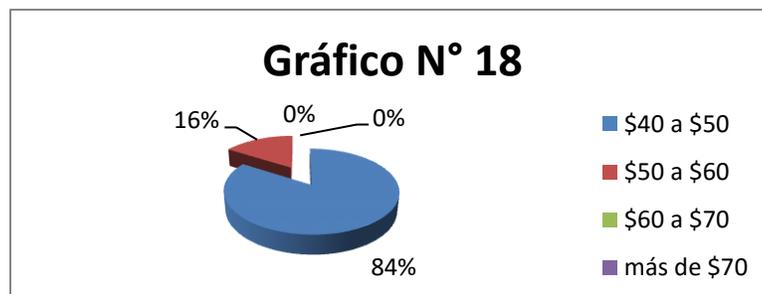


**Interpretación:** Del total de analizados que tienen hijos matriculados en el sistema educativo público y que los trasladarían al privado, el 72% afirmó que el monto anual que estarían dispuestos a cancelar por inscribirlos en un colegio privado oscilaría entre los \$50 y \$100 dólares y el 28% restante de \$100 a \$150 dólares; parámetros que se emplearán para estimar las nuevas cantidades que puede cobrar el Colegio de Mejicanos, en concepto de cuota de inscripción, con la incorporación del cuarto, quinto y sexto grado de educación básica, considerando la capacidad económica de los compradores potenciales y los costos de matrícula que poseen otras instituciones de la misma categoría.

**Pregunta 18:** Bajo la misma temática, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cuota mensual de escolaridad?

**Objetivo:** Identificar el desembolso que los usuarios están dispuestos a realizar en concepto de escolaridad mensual dentro del sistema educativo privado.

Cuadro N° 18		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
\$40 a \$50	21	84%
\$50 a \$60	4	16%
\$60 a \$70	0	0%
más de \$70	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>



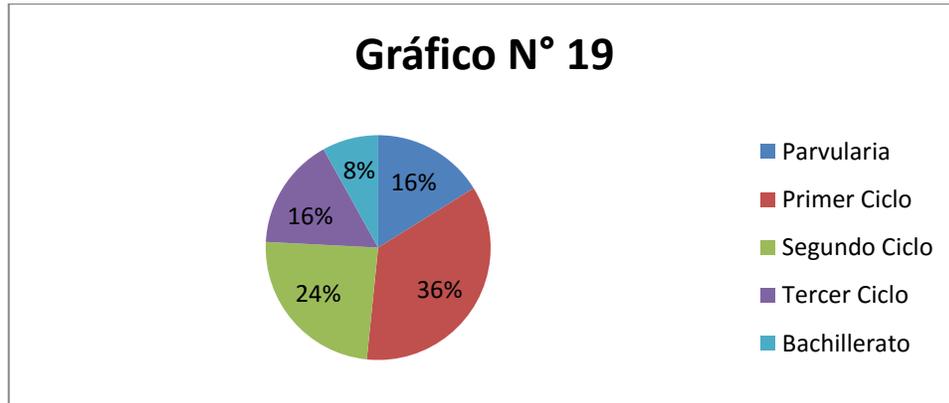
**Interpretación:** Del total de consultados que poseen hijos matriculados en instituciones educativas del sector público y que los cambiarían al privado, el 84% aseguró que el monto mensual de escolaridad que podrían cancelar oscilaría entre los \$40 y \$50 dólares; el 16% restante estaría dispuesto a pagar una cantidad aún mayor que iría de los \$50 a \$60 dólares; parámetros que se emplearán para estimar las nuevas cantidades en concepto de escolaridad mensual que puede cobrar el Colegio de Mejicanos con la incorporación del cuarto, quinto y sexto grado de educación básica, considerando la capacidad económica de los clientes potenciales y los precios que manejan los demás centros escolares del rubro. Además, sirve como argumento para sugerir la incorporación de un programa de cuotas diferenciadas que brinde apoyo financiero a los padres de familia que no puedan hacerle frente al 100% de lo exigido a nivel general.

*A partir de pregunta No. 19 se preguntará a todos los padres de familia en general*

**Pregunta 19:** Nivel educativo al que asiste:

**Objetivo:** Indagar el nivel escolar al que asisten los infantes a cargo del encuestado.

Cuadro N° 19		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Parvularia	10	16%
Primer Ciclo	22	36%
Segundo Ciclo	15	24%
Tercer Ciclo	10	16%
Bachillerato	5	8%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** El 36% de los investigados manifestó tener infantes cursando el primer ciclo de educación básica, mientras que el 16% y 24%, los posee en Parvularia y segundo ciclo, respectivamente, en menor medida se encuentran padres de familia con hijos en tercer ciclo (16%) y bachillerato (8%); lo que permite visualizar los niveles de ocupación estudiantil existentes en Parvularia, primer y segundo ciclo de educación básica los cuales suman el 75% de los interrogados, comprobando la existencia de un mercado potencial de alumnos para los niveles de enseñanza que el Colegio de Mejicanos posee actualmente (Parvularia, primero, segundo y tercer grado) y para los que pretende incorporar con su proyecto de expansión (cuarto, quinto y sexto grado), datos que servirán de fundamento para calcular los flujos de efectivo del accionista y del proyecto a fin de realizar la evaluación y poder determinar la aceptabilidad o rechazo de la propuesta de inversión.

**Pregunta 20:** ¿Qué variables consideraría usted al momento de elegir de forma específica un colegio privado?

**Objetivo:** Establecer las circunstancias que inciden en la selección de una institución educativa privada.

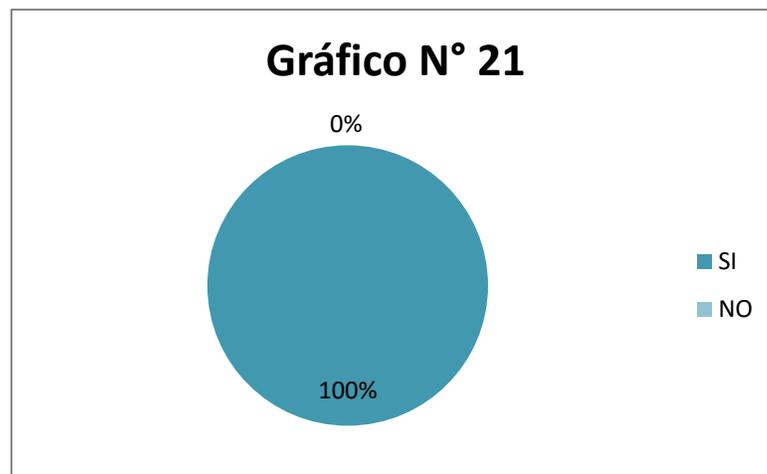
Cuadro N° 20		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Ubicación	39	63%
Calidad Educativa	45	73%
Servicios que ofrece	39	63%
Precio	56	90%

**Interpretación:** Del total de investigados, el 90% dijo que los precios de matrícula y escolaridad son los elementos que consideran más importantes al inscribir a sus hijos en un colegio privado, un 73% respondió que se debe a la calidad educativa, mientras que el 63% toma en cuenta la ubicación geográfica del centro de estudios porque es determinante para la seguridad tanto para el traslado como para la permanencia de los respectivos alumnos; información de utilidad para determinar la influencia de estos aspectos en el incremento de los niveles de preferencia y aceptación de los clientes hacia las instituciones educativas privadas, por lo que resultará importante para el Colegio de Mejicanos, asegurar el cumplimiento de dichos requisitos en su proyecto de ampliación, para atraer la atención de los clientes e incentivar la contratación de sus servicios por encima de los que brinda el resto de instituciones privadas de la misma categoría.

**Pregunta 21:** ¿Le gustaría que la institución contara con seguridad privada?

**Objetivo:** Determinar la posibilidad de ofrecer al usuario, un servicio adicional al de enseñanza.

Cuadro N° 21		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	62	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

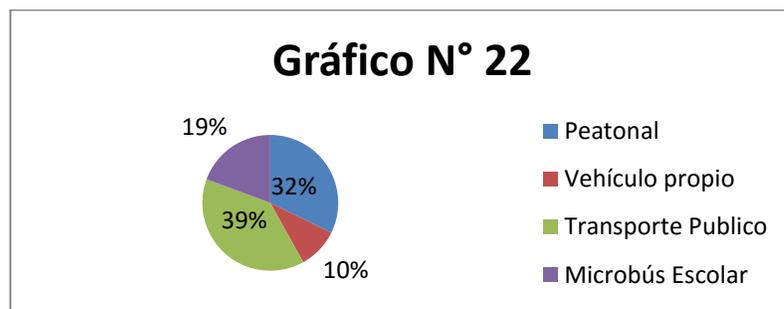


**Interpretación:** El 100% de los analizados afirmó que le gustaría que existiera seguridad privada al interior de las instalaciones educativas del centro de enseñanza que le proporciona servicios de educación a su hijo, resultado que confirma lo ya descrito anteriormente, donde se mencionó que este factor es trascendental para la preferencia de este tipo de instituciones, por lo que debe considerarse a fin de proponer la incorporación de este elemento, sino lo hubiere, o la mejora del mismo, si ya existiese, al catálogo de servicios a través del proyecto de inversión en el Colegio de Mejicanos, sin descuidar otro tipo de actividades orientadas a la misma situación, como reunión constantes con padres de familia, entre otros aspectos, para mantener a los alumnos, docentes y personal administrativo, fuera del alcance de la delincuencia mientras se encuentren recibiendo educación o permanezcan en el centro escolar antes mencionado.

**Pregunta 22:** ¿Qué medio utiliza su hijo para llegar al centro educativo?

**Objetivo:** Investigar las alternativas de movilización que el estudiante emplea para trasladarse a la institución educativa a la que asiste.

Cuadro N° 22		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Peatonal	20	32%
Vehículo propio	6	10%
Transporte Público	24	39%
Microbús Escolar	12	19%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>



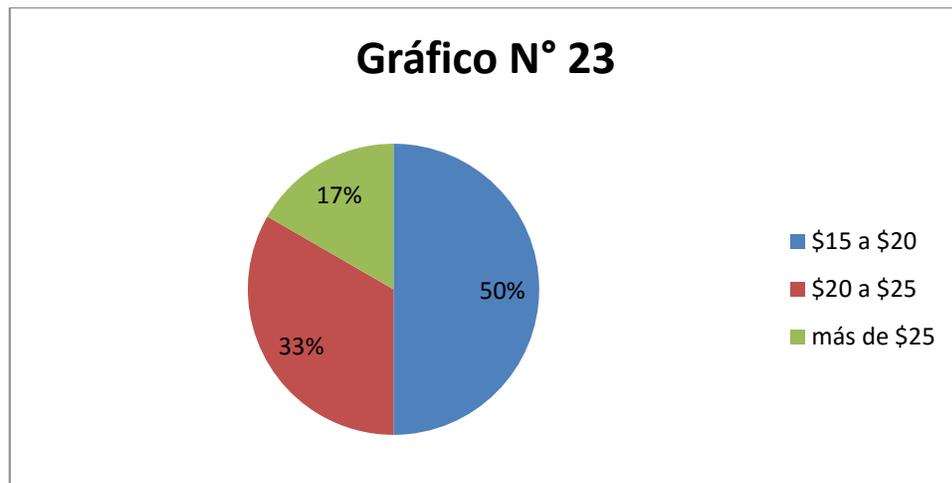
**Interpretación:** El 39% de los consultados respondió que su hijo utiliza el transporte público para llegar al colegio donde estudia, mientras que el 32% afirmó que se desplaza caminando debido a la cercanía del centro de estudios; el 19% contrata microbús escolar y el 10% restante ocupa un vehículo propio para dicho fin. Como es de observar, solamente una mínima proporción, el 10%, se desplaza por medios de transporte personal, mientras que la gran mayoría, 58%, contrata servicios particulares o lo efectúan por el sistema de pasajeros público, lo que refleja una necesidad de mercado a satisfacer, datos que servirán como base para proponer la implementación del servicio de transporte escolar con un costo adicional, en la propuesta de ampliación del Colegio de Mejicanos con el objetivo de ofrecer un valor añadido en comparación al sistema educativo público y garantizar la protección de los alumnos al momento de desplazarse de sus hogares a la institución o al respectivo retorno.

*Si su respuesta fue “Microbús Escolar”, pase a la pregunta 23; de lo contrario continúe con la pregunta 24.*

**Pregunta 23:** ¿Cuánto le cobran por el servicio de transporte escolar?

**Objetivo:** Conocer el gasto que realizan los padres de familia y/o encargados por la utilización del servicio de transporte escolar.

Cuadro N° 23		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
\$15 a \$20	6	50%
\$20 a \$25	4	33%
más de \$25	2	17%
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100%</b>



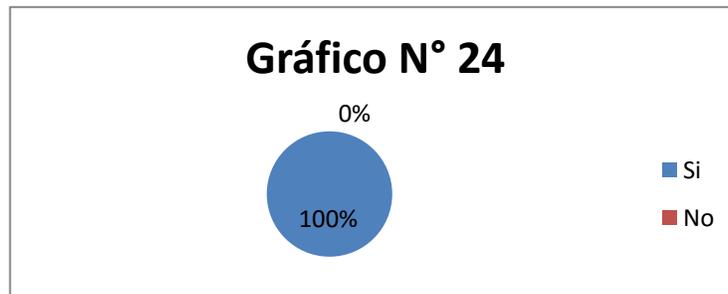
**Interpretación:** De los consultados que contratan servicio de transporte escolar, el 50% declaró que cancelan una cuota mensual entre \$15 y \$20 dólares; el 33% de \$20 a \$25 y el 17% restante, más de \$25 dólares mensuales; información que será empleada para estimar los rangos de cuotas para el servicio de microbús escolar a proponer en el Colegio de Mejicanos con el objetivo de otorgarle ventaja competitiva respecto a las instituciones del sector educativo público; de esta manera, la institución estará asegurando que los precios a cobrar estén en concordancia con la capacidad económica de los padres de familia y con los que predominan en el mercado, lo que le permitirá incrementar los niveles de ingresos y participación de mercado.

*A partir de la pregunta No. 24 se consultará a todos los encuestados*

**Pregunta 24:** ¿Le gustaría que la institución educativa brindara el servicio de transporte escolar?

**Objetivo:** Determinar si existe la oportunidad de brindar a los clientes un servicio complementario al de educación.

Cuadro N° 24		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Si	62	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>



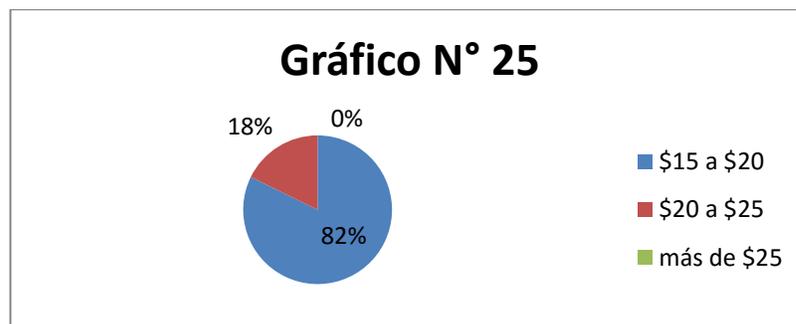
**Interpretación:** El 100% de los investigados expresó su interés para que se le brinde servicio de transporte escolar a su hijo con un costo adicional en la institución educativa en la que estudia actualmente o existiera la posibilidad de seleccionar en un futuro, lo que representa una oportunidad para el Colegio de Mejicanos debido que, por lo regular, este servicio es dado por personas ajenas a cada institución educativa; por lo tanto, la implementación de este servicio de forma directa y plasmado en el proyecto de inversión, con sus debidas evaluaciones de factibilidad y rentabilidad, permitirá incrementar los ingresos aprovechando una alternativa más de negocios contribuyendo entonces a la maximización del valor de esta empresa además de contribuir a la seguridad del alumno al momento de movilizarse hacia las instalaciones del centro escolar o en su respectivo retorno a sus domicilios particulares.

*Si su respuesta fue “No”, pase a la pregunta 26; de lo contrario, prosiga con la siguiente.*

**Pregunta 25:** ¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por el servicio de manera mensual?

**Objetivo:** Identificar la cuota que los usuarios estarían dispuestos a cancelar por hacer uso del transporte escolar.

Cuadro N° 25		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
\$15 a \$20	51	82%
\$20 a \$25	11	18%
más de \$25	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** De los analizados que desean que el colegio en que estudia su hijo les ofrezca transporte escolar, el 82% respondió que estarían dispuestos a cancelar entre \$15 y \$20 dólares mensuales por el servicio, mientras que el 18% restante podría pagar una cuota de \$20 a \$25 dólares durante el mismo periodo; información que como ya se mencionó permite conocer lo que predomina en el mercado de forma directa de quienes utilizan y cancelan dicho servicio, lo que servirá como base para diseñar los costos y precios a cobrar para la implementación de microbuses escolares que el Colegio de Mejicanos podría ofrecer a la comunidad estudiantil como elemento complementario al de enseñanza.

*De la pregunta 26 en adelante, se aplicará solamente a los que tengan hijos en colegios privados; si su hijo estudia en un colegio público, por favor, finalice el llenado de la encuesta.*

**Pregunta 26:** ¿Considera usted que el personal administrativo y docente influye al momento de matricular a su hijo/a (o infante bajo su responsabilidad)?

**Objetivo:** Verificar la necesidad de contar con el recurso humano calificado para realizar los trámites administrativos y servicios educativos a recibir.

Cuadro N° 26		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** De los consultados que poseen hijos en el sector educativo privado, el 100% considera incrementar la calidad del personal docente y administrativo como un factor determinante para matricular a sus hijos en un colegio privado; esta información permite visualizar la importancia de disponer con recurso humano debidamente calificado para realizar las funciones correspondientes a su cargo dentro de la institución; por lo tanto, al elaborar el proyecto de ampliación de las instalaciones en el Colegio de Mejicanos, también se propondrá un curso de capacitación para los empleados y docentes actuales y a contratar con el fin de que sean aptos en el desempeño de sus funciones y garantizar la creación de relaciones armoniosas con los padres de familia, alumnos y comunidad en general que permitan mejorar la reputación, los niveles de preferencia y aceptación hacia la institución.

**Pregunta 27:** ¿Desearía que el colegio contara con un programa de cuotas diferenciadas para los estudiantes?

**Objetivo:** Establecer la importancia de disponer de un sistema de cuotas diferenciadas en la institución privada donde estudian los hijos o infantes bajo responsabilidad.

Cuadro N° 27		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** De los investigados que poseen hijos en el sector educativo privado, el 100% prefiere que la institución en la que estudia su hijo cuente con un programa de cuotas diferenciadas; dato que será utilizado para sugerir la implementación de dicho sistema en el Colegio de Mejicanos, como un elemento adicional a incluir en el proyecto de inversión a realizar. Su objetivo será, primeramente brindar ayuda económica a aquellos padres de familia que no puedan costear los precios de matrícula y escolaridad mensual que maneja la institución, y en segundo término, ampliar la cobertura de mercado a fin de reunir el número de alumnos necesarios para que dicho proyecto se vuelva rentable tanto en el corto como en el largo plazo.

**Pregunta 28:** ¿Por qué?

**Objetivo:** Identificar las razones por la que los padres de familia requieren cuotas diferenciadas.

Cuadro N° 28		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Ayudaría a la economía familiar	30	100%

**Interpretación:** De los consultados que poseen hijos en un centro escolar privado, el 100% afirmó que la causa principal para solicitar cuotas diferenciadas para el pago de matrícula y escolaridad mensual en el colegio donde estudia el infante, es el beneficio que perciben en la reducción de los gastos dentro de su economía familiar; esta información servirá de base para sugerir la implementación de un programa de cuotas diferenciadas en el Colegio de Mejicanos principalmente enfocados hacia los grados de segundo ciclo que se planifica operar (cuarto, quinto y sexto grado de educación básica); y focalizado hacia los alumnos que provengan del sector público.

**Pregunta 29:** ¿Recomendaría la institución a la cual asiste su hijo?

**Objetivo:** Conocer si los padres de familia están satisfechos con el servicio recibido.

Cuadro N° 29		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Si	30	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** De los consultados que poseen hijos en el sector educativo privado, el 100% recomendaría la institución en la que han matriculado a sus hijos; lo que permite visualizar el nivel de satisfacción que obtienen de la educación que se les imparte, además, implica que los servicios complementarios al sistema de enseñanza tradicional que se les otorgan, cumplen con las expectativas de los padres de familia y elevan el nivel de preferencia que estos tienen hacia el colegio respectivo.

**Pregunta 30:** ¿Por qué?

**Objetivo:** Determinar los motivos que el padre de familia tiene al momento de recomendar el centro educativo privado.

Cuadro N° 30		
Opciones de Respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Excelente educación impartida	26	87%
Alta calidad en el servicio al cliente	8	27%

**Interpretación:** De los indagados que poseen hijos en el sector educativo privado, el 87% afirmó que la razón principal por la que recomendarían a la institución educativa de la que son usuarios es la excelencia educativa que ofrecen, mientras que el 27% restante manifestó que se debe a la atención que reciben a nivel personal cuando realizan algún trámite y el buen trato que dan a su hijo dentro del colegio, lo cual indica las diferentes áreas que debe dársele relevancia, ya que los padres de familia las consideran como un valor agregado que obtienen de estas instituciones y son motivos suficientes para recomendar la contratación de los servicios de enseñanza de estos entes a las demás personas, lo cual es un factor que contribuye a aumentar el nivel de matrícula y rentabilidad en cualquier institución con fines de lucro.

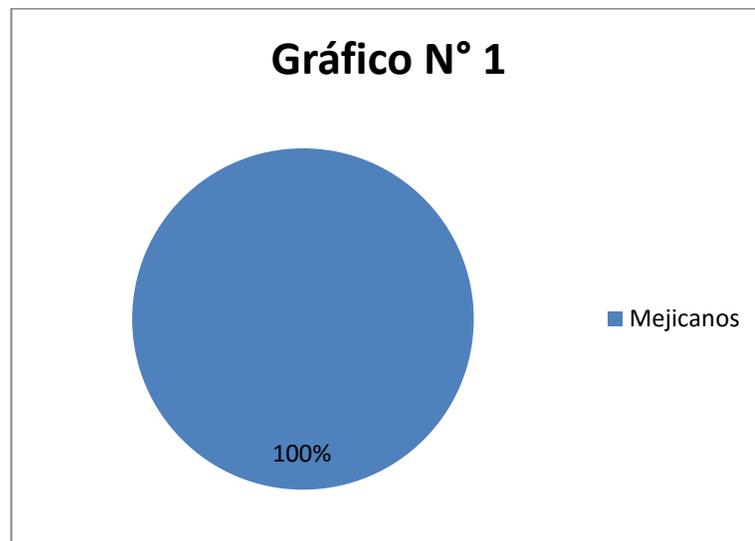
## ANEXO N° 4

### Encuesta dirigida a los directores de los colegios privados en el municipio de Mejicanos

#### Pregunta 1: Dirección del colegio

**Objetivo:** Determinar el municipio donde se encuentra ubicada la institución educativa.

Cuadro N° 1		
Municipio	Frecuencia relativa	Porcentaje
Mejicanos	20	100%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

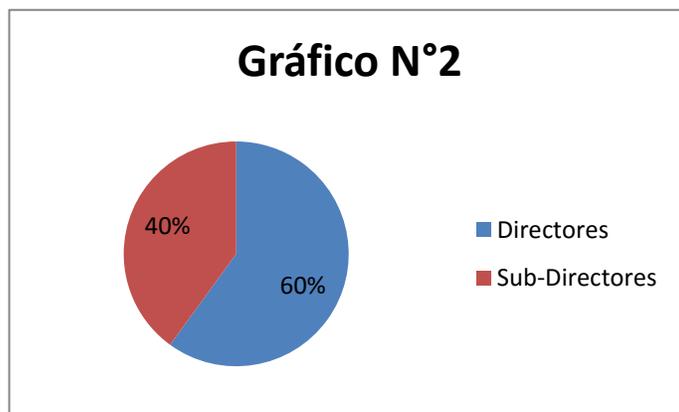


**Interpretación:** Los directores de las instituciones educativas privadas consultadas, el 100% respondió que el centro escolar que administran, está ubicado en el municipio de Mejicanos; información útil para identificar la existencia de un mercado de oferentes que ponen a disposición del público sus servicios educativos y que forman parte de la competencia que posee el Colegio de Mejicanos dentro de la jurisdicción antes mencionada.

**Pregunta 2: ¿Cargo que desempeña en la institución?**

**Objetivos:** Conocer aspectos generales de los centros escolares en estudio.

CUADRO N° 2		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Directores	12	60%
Sub-Directores	8	40%
TOTAL	20	100%

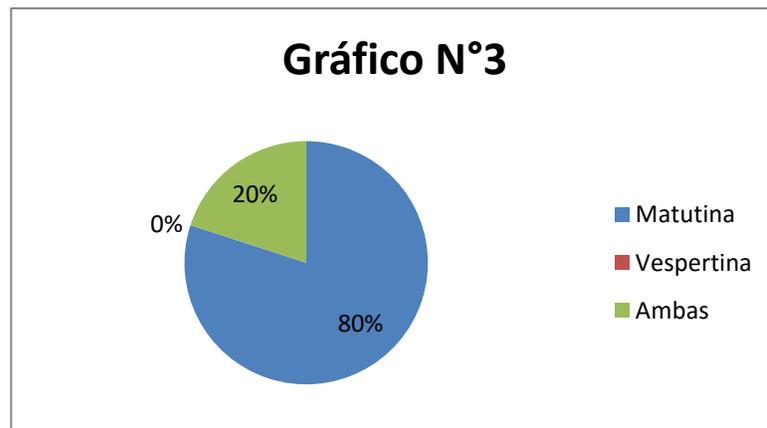


**Interpretación:** De los responsables al frente de los centros escolares privados consultados, el 60% afirmó que son los directores de la institución, mientras que el 40% restante desempeñan el cargo de sub-directores; lo que garantiza la confiabilidad de la información recolectada, debido que las funciones que desempeñan les permite disponer de los conocimientos principales sobre la administración de los colegios que dirigen.

**Pregunta 3:** ¿Qué tipo de jornadas poseen en el centro educativo?

**Objetivo:** Identificar las jornadas de enseñanza que los colegios privados del Municipio de Mejicanos ofrecen a los clientes.

CUADRO N° 3		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Matutina	16	80%
Vespertina	0	0%
Ambas	4	20%
TOTAL	20	100%



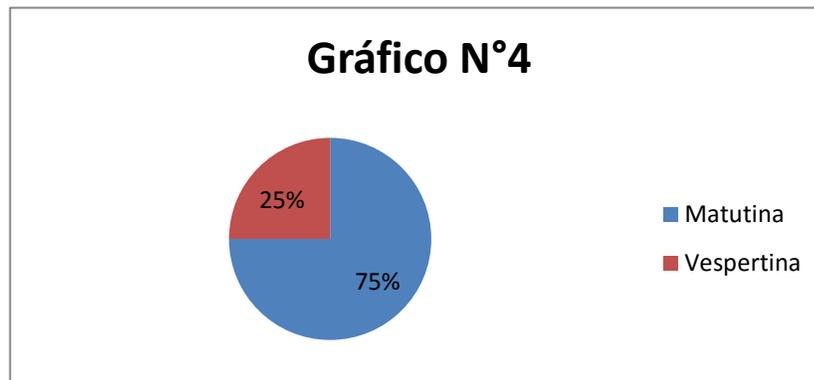
**Interpretación:** Del total de encuestados, el 80% respondió que la institución educativa que administran solo posee jornada escolar matutina, mientras que el 20% restante tiene a disposición clases en horarios de la mañana y en la tarde; datos que identifican las modalidades de enseñanza que son ofrecidas por el resto de centros escolares privados radicados en el municipio de Mejicanos y que contribuirá a evaluar la incorporación del turno vespertino en el Colegio de Mejicanos a través del proyecto de ampliación de sus instalaciones físicas teniendo en cuenta que la mayor parte de los colegios privados solo atienden horario matinal, dejando al vespertino como un mercado desatendido, en el cual, la institución en estudio, puede ofertar sus servicios educativos con objeto de aumentar el Número de estudiantes matriculados, especialmente los que provienen del sector público donde el turno de la tarde es una jornada normal.

*Si su respuesta fue “Ambas” pasar a la pregunta 4, de lo contrario, a la número 5.*

**Pregunta 4:** ¿En cuál de las jornadas que oferta existe una mayor demanda de estudiantes?

**Objetivo:** Determinar la demanda estudiantil en las jornadas educativas impartidas por los colegios privados.

CUADRO N° 4		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Matutina	3	75%
Vespertina	1	25%
TOTAL	4	100%



**Interpretación:** De las instituciones educativas privadas analizadas que disponen de jornada matutina y vespertina, el 75% manifestó que el servicio educativo por la mañana es el más demandado por los estudiantes; en el mismo sentido, el 25% restante afirmó que es la jornada vespertina; situación que permite establecer la jornada educativa con mayor demanda en las instituciones que cuentan con ambas modalidades y que servirá de fundamento para evaluar la rentabilidad de dicho turno en el Colegio de Mejicanos, sin descuidar que puede estar orientado, principalmente, a los alumnos de las instituciones públicas que están acostumbrados a asistir a clases por la tarde.

**Pregunta 5:** ¿Cuál de estos niveles educativos son los más solicitados en su institución?

**Objetivo:** Identificar la demanda estudiantil por nivel escolar dentro de los colegios privados del municipio de Mejicanos.

CUADRO N° 5		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Parvularia	15	75%
Primer Ciclo	18	90%
Segundo Ciclo	11	55%
Tercer Ciclo	8	40%
Bachillerato	5	25%

**Interpretación:** El 90% de los colegios encuestados afirmaron que el primer ciclo de educación básica es el nivel con mayor demanda en la institución que presiden, seguido de Parvularia, segundo, tercer ciclo y bachillerato con un nivel de ocupación del 75%, 55%, 40% y 25% respectivamente; información que refleja que la mayor fuente de ingresos de estos entes económicos proviene de alumnos que se encuentran cursando los niveles básicos de enseñanza (Parvularia, primero y segundo ciclo) y en menor medida, los que están inscritos en tercer ciclo (séptimo, octavo y noveno grado) y bachillerato, situación que refleja la existencia de un mercado que puede cubrir el Colegio de Mejicanos de forma inmediata con estudiantes de primero a sexto grado y en un mediano plazo, con los de Parvularia que según los directores de los colegios representan la segunda mayor cobertura que efectúan.

**Pregunta 6:** Según su experiencia, ¿Cuáles son las razones para que los padres de familia o responsables matriculen a sus hijos en la institución?

**Objetivo:** Determinar los factores que motivan a los usuarios a matricular a los infantes en una institución educativa privada.

CUADRO N° 6		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Calidad Académica	20	100%
Seguridad privada	12	60%
Disciplina	10	50%

**Interpretación:** De los directores encuestados, el 100% afirmó que los padres de familia buscan que les brinden altos niveles de calidad académica al momento de inscribir a sus hijos en un centro escolar privado; en el mismo sentido, el 60% aseguró que requieren de servicios de seguridad privada en las instalaciones del colegio y a un 50% les interesa la disciplina que se imparte dentro de los salones de clases; circunstancias que indican, en primer lugar, la implementación de programas de capacitación para el personal docente a fin de que garanticen el cumplimiento de las expectativas de los usuarios con respecto a la calidad educativa; en segundo lugar, la incorporación de servicios de seguridad privada para asegurar la integridad física de los alumnos, docentes y personal administrativo dentro del establecimiento escolar y, por último, el fortalecimiento de las normas que rijan el desenvolvimiento de los estudiantes, factores que en forma conjunta, determinan el incremento de los niveles de preferencia hacia cualquier tipo de centro escolar.

**Pregunta 7:** ¿Qué tipo de servicios adicionales ofrece como institución, con el mismo costo de matrícula anual y escolaridad mensual?

**Objetivo:** Establecer la mezcla de servicios complementarios que ofrecen los colegios privados, bajo la misma cuota de inscripción anual y mensualidad.

CUADRO N° 7		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Atención Psicológica	10	50%
Seguridad privada	13	65%
Actividades recreativas extracurriculares	7	35%
Inglés	15	75%

**Interpretación:** De los centros escolares investigados, el 75% manifestó que imparten la materia de inglés como un servicio adicional bajo la misma cuota de matrícula anual y escolaridad mensual; del mismo modo; el 65% afirmó que ofrecen servicios de seguridad privada, un 50% provee atención psicológica a los estudiantes y el 35% restante, actividades recreativas extracurriculares bajo la misma modalidad de pago; información que será de utilidad para elaborar un catálogo de servicios educativos complementarios al programa de enseñanza tradicional, para colocarlos a disposición del público a través del proyecto de ampliación a realizar en el Colegio de Mejicanos, tomando en cuenta que los elementos otorgados por las demás instituciones de la misma categoría, en su mayoría son de tipo general, todo lo mencionado tendrá como objetivo crear una ventaja competitiva para esta institución a fin de incrementar el valor agregado que se les ofrece a los usuarios, bajo las condiciones descritas anteriormente.

**Pregunta 8:** ¿Qué tipo de servicios adicionales ofrece como institución, con un cargo adicional a la cuota de escolaridad mensual?

**Objetivo:** Especificar los servicios extras que los colegios privados ofrecen a los alumnos, con un costo adicional a la cuota de cada mes.

CUADRO N° 8		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Talleres vocacionales	12	60%
Refuerzo Académico	3	15%
Ninguno	7	35%

**Interpretación:** De los entes privados interrogados, el 60% afirmaron que imparten talleres vocacionales con un precio extra al de mensualidad escolar; en el mismo sentido, un 15% brinda refuerzos académicos y el 35% restante, no oferta ningún servicio extra; situación que permite visualizar la oferta extracurricular que complementa el programa académico tradicional impartido por el resto de centros educativos privados y que será de utilidad para evaluar la implementación de nuevos servicios de enseñanza en el Colegio de Mejicanos a través de la inversión a realizar, con el propósito de generar ingresos operativos adicionales para la institución, bajo las condiciones descritas anteriormente.

**Pregunta 9:** En forma agregada, ¿Cuáles servicios educativos le gustaría ofrecer con un cargo extra?

**Objetivo:** Describir los servicios educativos complementarios que las instituciones educativas planean ofrecer con un valor adicional al de matrícula y mensualidad.

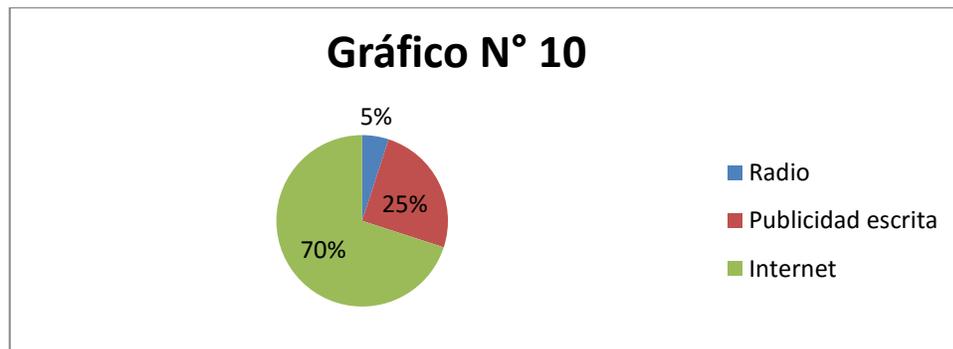
CUADRO N° 9		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Clases de música	5	25%
Refuerzo Academicos	8	40%
Computación	10	50%
Ninguno	9	45%

**Interpretación:** De los colegios consultados, el 50% respondió que le gustaría impartir cursos extracurriculares de informática con un cargo extra al de matrícula y escolaridad mensual, mientras que el 40% y 25%, afirmaron que considerarían brindar programas de refuerzo académico y clases de música bajo las mismas condiciones de pago, respectivamente; sin embargo, un 45% expresó que no tiene interés en impartir servicios educativos complementarios con un costo adicional; información que será útil para elaborar un catálogo de servicios suplementarios a fin de que el Colegio de Mejicanos se diferencie del resto siempre bajo la modalidad de efectuar por dicha causa un cobro adicional.

**Pregunta 10:** ¿Qué medios de comunicación utiliza para promocionar sus servicios educativos?

**Objetivos:** Identificar los medios publicitarios que los colegios privados emplean para captar la atención del cliente.

CUADRO N° 10		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
Publicidad escrita	5	25%
Radios	1	5%
Redes Sociales	14	70%
TOTAL	20	100%

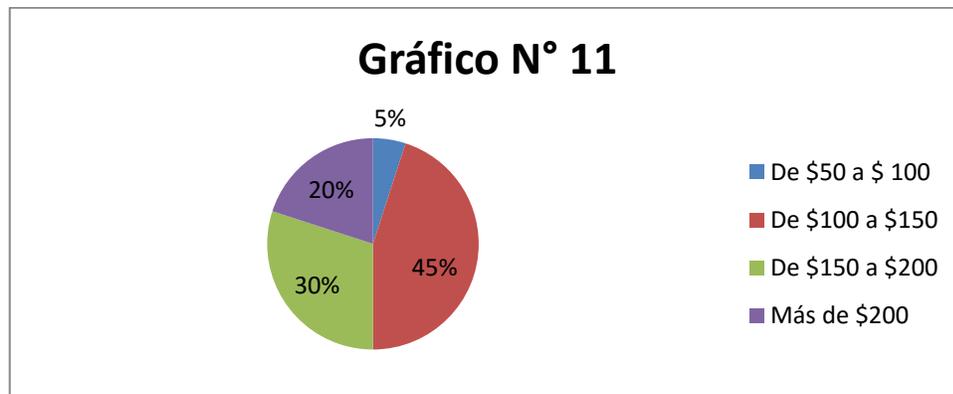


**Interpretación:** De los directores encuestados, el 70% aseguró que el medio de comunicación que más utilizan para publicitar los servicios educativos impartidos por la institución que administran es el internet, específicamente, redes sociales; el 25% emplea herramientas escritas como periódicos, hojas volantes, entre otros y el 5% restante, cuñas radiales; información que permite visualizar los canales más efectivos para promocionar la educación impartida por los demás centros escolares privados del municipio de Mejicanos, por lo que deberá brindársele mayor énfasis al uso de internet, específicamente las redes sociales, para incentivar la contratación de los servicios ofrecidos por el Colegio de Mejicanos, además, se deberá incluir dentro del estudio de factibilidad a diseñar el utilizar medios escritos de bajo costo y de fácil acceso para los clientes como hojas volantes, anuncios en los periódicos de mayor circulación, vallas publicitarias y brochures, por mencionar algunos, para llegar a la mayor cantidad de clientes posible.

**Pregunta 11:** Aproximadamente ¿Cuánto cobra por matrícula anual por los diferentes niveles educativos que sirve?

**Objetivo:** Conocer el valor de los servicios educativos en función de la matrícula que los colegios privados cobran a los usuarios.

CUADRO N° 11		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
De \$50 a \$ 100	1	5%
De \$100 a \$150	9	45%
De \$150 a \$200	6	30%
Más de \$200	4	20%
TOTAL	20	100%

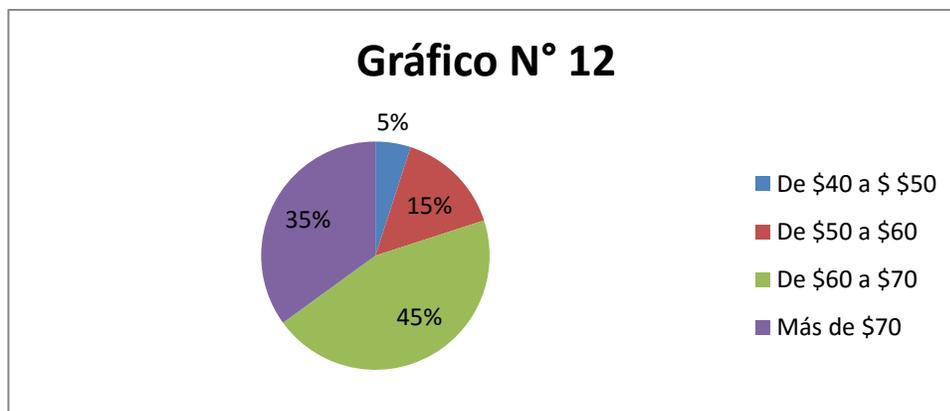


**Interpretación:** De los colegios investigados, el 45% respondió que el costo de inscripción anual que cobran va de los \$100 a \$150 dólares, el 30% afirmó está entre los \$150 y \$200 dólares; en el mismo sentido, un 20% más de \$200 dólares y el 5% restante; de \$50 a \$100 dólares; parámetros que servirán para estimar los valores que puede implementar el Colegio de Mejicanos en concepto de matrícula anual, en el segundo ciclo de educación básica (cuarto, quinto y sexto grado) que planifica ofrecer, tomando en consideración que existen bases objetivas para fijarla, ya que se han identificado los montos promedio que recolectan el resto de instituciones de la misma categoría ubicadas en el municipio de Mejicanos, por el concepto antes mencionado y que, además, servirán para diseñar y elaborar las proyecciones de ingresos y el flujo de efectivo operativo y del accionista.

**Pregunta 12:** Aproximadamente ¿Cuánto cobra en concepto de mensualidad por los diferentes niveles educativos que sirve?

**Objetivo:** Determinar el monto que los centros educativos privados ingresan en concepto de escolaridad mensual.

CUADRO N° 12		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
De \$40 a \$50	1	5%
De \$50 a \$60	3	15%
De \$60 a \$70	9	45%
Más de \$70	7	35%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

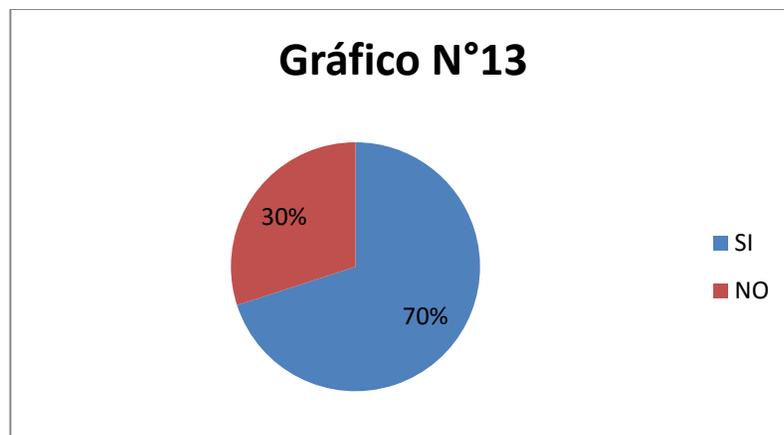


**Interpretación:** De los centro escolares privados analizados, el 45% afirmó que el costo de escolaridad mensual que cobran está entre los \$60 y \$70 dólares; en el mismo sentido, el 35% respondió que la mensualidad es superior a los \$70 dólares, un 15% de \$50 a \$60 dólares y el 5% restante; de \$40 a \$50 dólares; parámetros que servirán para estimar las cantidades que puede implementar el Colegio de Mejicanos en concepto de mensualidad escolar en la nueva oferta educativa que planifica ofrecer (cuarto, quinto y sexto grado), tomando en consideración los montos promedios que recolectan el resto de instituciones de la misma categoría ubicadas en el municipio de Mejicanos, y que, además, servirán para diseñar y elaborar las proyecciones de ingresos y el flujo de efectivo operativo y del accionista del proyecto a realizar.

**Pregunta 13:** ¿Ha notado un incremento en los niveles de matrícula de alumnos provenientes de centros educativos del sector público?

**Objetivo:** Indagar la existencia de deserción escolar en el sistema educativo gubernamental.

CUADRO N° 13		
Opciones de respuesta	Frecuencia relativa	Porcentaje
SI	14	70%
NO	6	30%
TOTAL	20	100%



**Interpretación:** Según los directores de los colegios privados consultados, el 70% afirmó que ha habido un aumento en los niveles de alumnos matriculados procedentes del sector público, mientras que el 30% restante manifestó que no han detectado dicho fenómeno en su institución; datos que confirman la existencia de deserción escolar en los centros de enseñanza gubernamental; lo cual representa una oportunidad que el Colegio de Mejicanos puede aprovechar a través del proyecto de ampliación de sus instalaciones físicas, brindando a la población estudiantil condiciones educativas y de seguridad personal que satisfagan las necesidades que el sistema escolar estatal no puede ofrecerles.

**Pregunta 14:** ¿Cuáles considera que son las causas de deserción escolar en el sistema educativo público?

**Objetivo:** Detallar la razones de deserción escolar en los centros escolares del sector público.

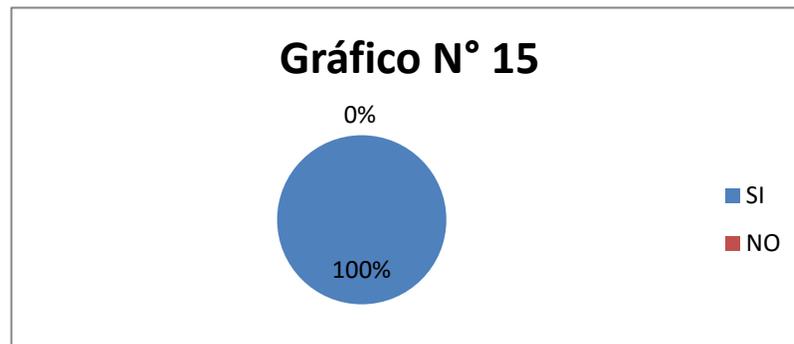
CUADRO N° 14		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Inseguridad	20	100%
Calidad educativa	12	60%
Migración del alumno	5	25%
Trabajo infantil	9	45%

**Interpretación:** De los directores encuestados, el 100% considera que la condición de inseguridad personal es la principal causa de abandono estudiantil en las escuelas públicas; en el mismo sentido, un 60% afirma que se debe a la calidad educativa; un 45% al trabajo infantil y el 25% restante, a la migración del infante y su familia hacia el exterior o a otras zonas en el interior del país; situación que servirá, en primer lugar, para proponer un sistema de seguridad privada dentro de las instalaciones del Colegio de Mejicanos o para sugerir mejoras en caso de que ya cuente con él, todo con el objetivo de asegurar el bienestar físico de los estudiantes, docentes y personal administrativo dentro de la institución. En segundo lugar, para el diseño de planes de capacitación del personal docente que garantice a los padres de familia el cumplimiento de las expectativas que poseen sobre el servicio educativo a contratar; elementos que deberán incluirse en el proyecto de inversión que planea ejecutar el centro educativo antes mencionado y que propiciarán ventajas competitivas respecto a las escuelas del sector público.

**Pregunta 15:** ¿Su institución cuenta con seguridad privada?

**Objetivo:** Identificar la existencia del servicio de seguridad privada en los colegios del sector privado.

CUADRO N° 15		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	20	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** De los directores encuestados, el 100% respondió que el colegio privado que administran cuenta con servicio de seguridad privada. Por lo tanto, se evidencia la necesidad de incluir el servicio antes mencionado en el catálogo de elementos a incorporar en el Colegio de Mejicanos, si no lo hubiere, o de otorgarle mejoras en caso de que ya existiese; de esta manera se estaría brindando protección personal a los alumnos, docentes y personal administrativo mientras se encuentren dentro de las instalaciones de la institución para mantenerlos fuera del alcance de la delincuencia, situación que no puede ser garantizada por el sistema escolar público y que forma parte del valor agregado que brindan los demás centros escolares de la misma categoría.

**Pregunta 16:** ¿Brindan servicio de transporte a sus alumnos?

**Objetivo:** Establecer la existencia del servicio de transporte estudiantil en las instituciones educativas privadas.

CUADRO N° 16		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	0	0%
NO	20	100%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** El 100% de los colegios consultados declararon que no ofrecen servicio de microbús escolar a sus alumnos; lo que indica la existencia de un mercado desatendido el cual puede ser aprovechado por el Colegio de Mejicanos, incorporando dicho servicio al catálogo de elementos con un costo adicional dentro del proyecto de inversión a realizar; el cual tendrá como objetivo garantizar la protección de los alumnos al momento de desplazarse de sus hogares a la institución o en su respectivo retorno, factor que le proporcionará ingresos monetarios adicionales y un valor añadido respecto al resto de colegios de la misma categoría y a las escuelas del sector educativo público, contribuyendo a incrementar los niveles de matrícula, especialmente, de estudiantes provenientes de este último sistema.

**Si su respuesta fue “No”, pase a la pregunta 18; de lo contrario, prosiga con la siguiente.**

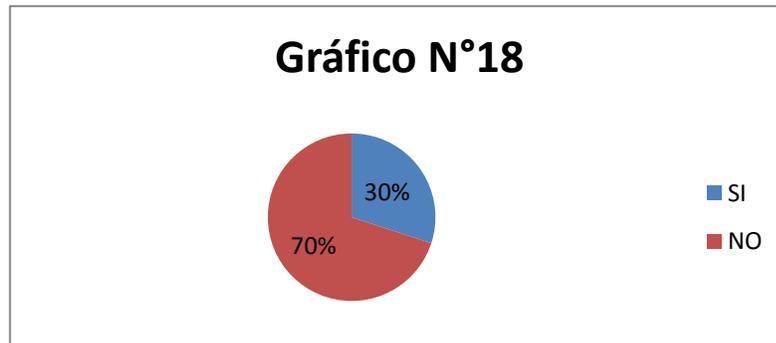
**Pregunta 17:** En promedio, ¿Cuál es la cuota mensual que la institución cobra por este servicio?

***NO SE EFECTUÓ ESTA PREGUNTA PORQUE EL 100% DE LOS DIRECTORES O SUBDIRECTORES ENCUESTADOS DIJERON QUE NO BRINDAN A NIVEL INSTITUCIONAL ESTE SERVICIO.***

**Pregunta 18:** Si los padres de familia le solicitaran éste servicio, ¿estaría dispuesto a proporcionarlo?

**Objetivo:** Verificar la disponibilidad futura del transporte escolar en los colegios privados.

CUADRO N° 18		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	6	30%
NO	14	70%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

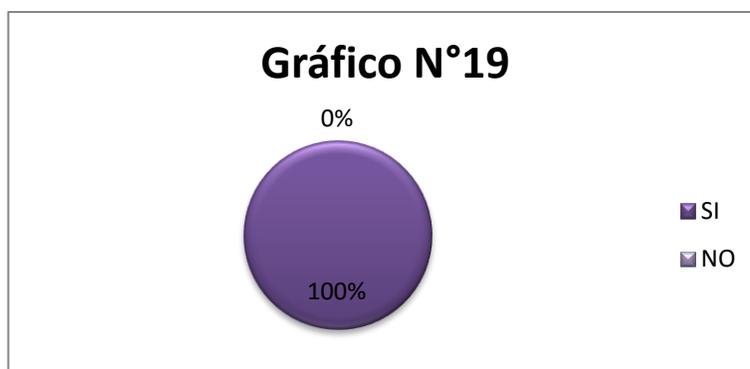


**Interpretación:** El 70% de los colegios indagados manifestó que no estarían dispuestos a brindar el servicio de transporte escolar a sus alumnos aunque fuera demandado por los padres de familia, mientras que el 30% restante si lo haría; lo que contribuirá a evaluar su rentabilidad en el Colegio de Mejicanos al ser una necesidad que no es cubierta actualmente por la mayoría de la competencia, ni lo será en un futuro inmediato; situación que servirá para evaluar la posibilidad de incluirlo en la inversión a realizar, el cual, en caso de brindarse permitirá incrementar los ingresos operacionales y los niveles de preferencia y aceptación por parte de los clientes hacia la institución.

**Pregunta 19:** En términos globales ¿Considera usted que la calidad del personal administrativo y docente influye al momento de la matrícula del estudiante?

**Objetivo:** Confirmar la importancia de contar con personal humano capacitado para desempeñar las funciones administrativas y docentes en los colegios privados.

CUADRO N° 19		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	20	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** El 100% de los colegios consultados considera que la calidad del personal docente y administrativo es un elemento que influye en los padres de familia durante el proceso de selección de un centro escolar privado para sus hijos; lo cual evidencia la necesidad de implementar programas de formación para el recurso humano como parte del proyecto de inversión a realizar en el Colegio de Mejicanos, a fin de contribuir a la disponibilidad de un cuerpo laboral debidamente capacitado para el cumplimiento de las actividades administrativas y pedagógicas dentro de la institución, condición que permitirá incrementar la preferencia y satisfacción que los usuarios poseen respecto a los servicios educativos que contratan para sus infantes.

**Pregunta 20:** ¿Por qué?

**Objetivo:** Conocer las razones para disponer de recurso humano capacitado en las instituciones educativas privadas.

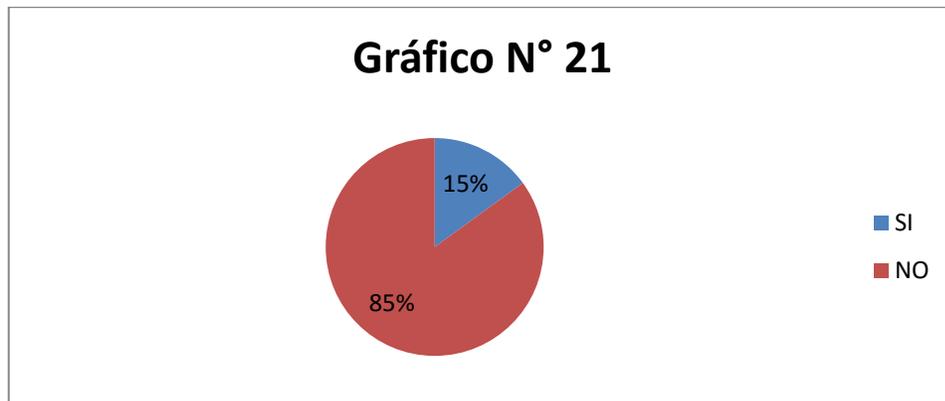
CUADRO N° 20		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Reflejan la calidad educativa de la institución	15	75%
Influyen en el desempeño del alumno	12	60%

**Interpretación:** Del total de los investigados, el 75% considera que disponer de un cuerpo laboral debidamente capacitado es reflejo de la calidad educativa que posee la institución; en el mismo sentido, un 60% cree que contar con recurso humano en altos niveles de formación profesional, contribuye a mejorar el desempeño académico de los estudiantes; situaciones que reflejan la importancia de añadir programas de formación y capacitación del personal docente y administrativo en el Colegio de Mejicanos dentro del proyecto de ampliación de sus instalaciones físicas, lo que permitirá tener personal docente y administrativo en condiciones para desarrollar las actividades académicas y de gestión de manera eficiente, lo que contribuirá a la mejora de la imagen y reputación institucional del centro escolar entre sus usuarios.

**Pregunta 21:** ¿Aplica el colegio un sistema de cuotas diferenciadas?

**Objetivo:** Indagar la existencia de un programa de cuotas diferenciadas en los colegios privados.

CUADRO N° 21		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	3	15%
NO	17	85%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** El 85% de los directores investigados afirmó que su institución educativa no brinda un sistema de cuotas diferenciadas a la población estudiantil; de la misma manera, el 15% restante manifestó que sí lo implementan; lo que confirma la existencia de una oportunidad de mercado que puede ser aprovechada por el Colegio de Mejicanos, añadiendo dicho servicio a la lista de elementos adicionales dentro de la inversión a realizar y que tendrá como objetivo brindar ayuda económica a aquellos padres de familia que no puedan costear los precios de matrícula y escolaridad mensual que maneja la institución, factor que le brindará un valor añadido con respecto al resto de colegios privados del Municipio de Mejicanos y con relación a las escuelas del sistema educativo público, contribuyendo a incrementar los niveles de matrícula, especialmente, de estudiantes provenientes de este último sistema.

***Si su respuesta fue “Sí” pase a la pregunta 24; caso contrario, a la siguiente.***

**Pregunta 22:** ¿Por qué no las aplica?

**Objetivo:** Detallar las razones por las que los colegios privados no emplean un sistema de cuotas diferenciadas.

<b>CUADRO N° 22</b>		
<b>Opciones de respuesta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>	<b>Porcentaje</b>
Ya existe un sistema enfocado a la misma función	17	100%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:** De los colegios encuestados que no brindan un sistema de cuotas diferenciadas, el 100% respondió que no lo hacen porque ya cuentan con un sistema similar, específicamente, un programa de becas a través del cual brindan soporte económico a cambio de ciertas condiciones académicas que el alumno debe cumplir; lo cual permite identificar la existencia de otras modalidades con el mismo propósito que son empleadas por el resto de colegios privados ubicados en el municipio de Mejicanos; factor que servirá para evaluar su implementación en la institución antes mencionada, teniendo en cuenta las condiciones descritas anteriormente.

**Pregunta 23:** ¿Estaría dispuesto a ofrecerlo?

**Objetivo:** Establecer la disponibilidad futura de un sistema de cuotas diferenciadas en las instituciones educativas privadas.

CUADRO N° 23		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
SI	0	0%
NO	17	100%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

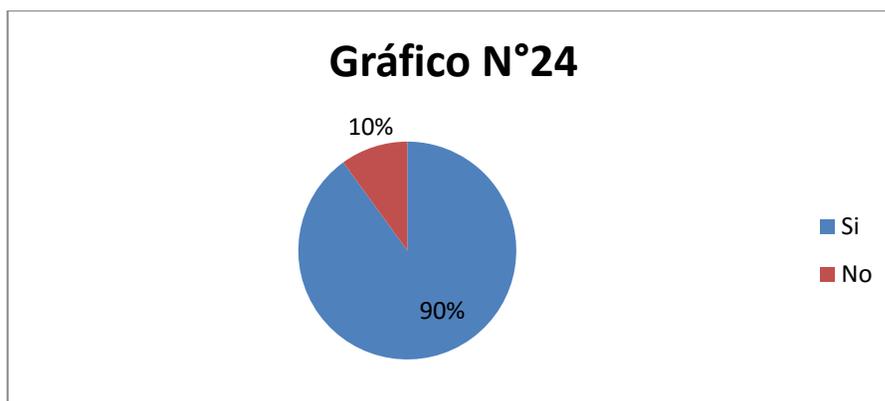


**Interpretación:** El 100% de los colegios consultados, que no cuentan con un sistema de cuotas diferenciadas, manifestaron que no estarían dispuestos a brindar dicho sistema aunque fuera demandado por los padres de familia, situación que contribuirá a evaluar la posibilidad de incluirlo en la inversión a realizar, el cual, en caso de efectuarse, estará orientado a otorgar soporte a la economía familiar de los estudiantes que se matriculen en la oferta educativa que se planifica operar (cuarto, quinto y sexto grado de educación básica), específicamente, aquellos que provengan del sistema escolar público.

**Pregunta 24:** ¿Considera que la ubicación de su colegio es la clave para que los padres decidan matricular a sus hijos dentro de las instalaciones?

**Objetivo:** Determinar la influencia de la ubicación geográfica en el proceso de selección de una institución educativa privada.

CUADRO N° 24		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Si	18	90%
No	2	10%
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>



**Interpretación:** Del total de directores investigados, el 90% considera que la ubicación geográfica del colegio privado que administran es un factor que incide en el proceso de selección llevado a cabo por los padres de familia, en la búsqueda de un centro escolar para sus hijos; en el mismo sentido, un 10% cree que no lo es; situación que contribuirá a establecer la localización óptima de la nueva oferta educativa (cuarto, quinto y sexto grado de educación básica) en el proyecto de inversión del Colegio de Mejicanos, y que tendrá como objetivo facilitar el acceso de los estudiantes al servicio impartido por el centro escolar y volver más atractiva a la institución para incrementar el nivel de matrícula y sus ingresos operativos.

**Pregunta 25:** ¿Qué factores tomaron en cuenta a efecto de ubicar el colegio en el lugar que actualmente ocupa?

**Objetivo:** Especificar los factores que fueron considerados para la selección de la ubicación actual de los colegios privados.

CUADRO N° 25		
Opciones de respuesta	Frecuencia Relativa	Porcentaje
Ninguno	15	75%
Tipo de población	5	25%

**Interpretación:** De los directores consultados, el 75% afirmó que no consideraron ningún factor en específico para elegir la localización actual del colegio bajo su responsabilidad; mientras que el 25% restante respondió que tomaron en cuenta el tipo de mercado al que dirigirían la institución educativa; elemento que deberá ser valorados al elegir la ubicación para el proyecto de inversión a realizar en el Colegio de Mejicanos, con el propósito de asegurar la cercanía al cliente, la contratación y disponibilidad del servicio educativo para elevar los niveles de preferencia y satisfacción de los usuarios respecto a la institución.

## ANEXO N° 5

### Entrevista dirigida al propietario del Colegio de Mejicanos

Nombre: Eduardo Jesús Pleitez González

Cargo: Propietario del Colegio de Mejicanos

Fecha:

**1. Actualmente, ¿Cuáles son los niveles educativos que ofrece la institución?**

Desde kínder 4 hasta 3° grado

**2. ¿Con qué jornadas educativas cuenta el colegio para atender a los estudiantes?**

Solo tenemos jornada matutina

**3. ¿Cuál es el precio que cobra en concepto de matrícula y cuota de escolaridad mensual?**

La cuota es de \$50.00 mensualidad y \$100 de matricula

**4. Además de la educación curricular ¿Qué otros servicios ofrecen?**

Ofrecemos Ingles, informática y biblioteca en todos los niveles educativos

**5. ¿Cuál es el costo por los servicios brindados?**

No tiene costo extra

**6. ¿Cuenta el colegio con un programa de cuota diferenciada para sus alumnos?**

Se les realiza un estudio socio-económico a las personas que realmente necesiten ayuda con el pago de la mensualidad, siempre y cuando el alumno responda en lo académico

**7. ¿Cuál es la tendencia en los niveles de matrícula en los dos años que lleva de operación?** Ha existido un aumento en los niveles de matrícula

**8. ¿Qué estrategias educativas aplica para incentivar la matrícula?**

El inglés en todos los niveles impartidos por una persona extranjera es una las estrategias al igual que la lectura a nivel de parvularia ya que los niños desde k5 se les estimula la lectura a través de programas que las maestras implementan en sus aulas.

**9. ¿Qué políticas educativas aplica para incentivar la matrícula?**

La exigencia académica al igual que la buena conducta por parte del estudiante es fundamental en la institución.

**10. ¿A través de qué medios de comunicación da a conocer la institución educativa que usted dirige?** Por medio de Facebook

**11. Por otra parte, ¿Qué factores considera que influyen en la deserción escolar en los centros educativos públicos?**

La delincuencia que se está viviendo en el país, porque la edad de los alumnos los blanco de la inseguridad para las personas que operan fuera del marco legal.

**12. ¿Usted ofrece servicio de seguridad privada para la población estudiantil?**

Si tanto a estudiantes como al personal de la institución

**13. ¿Le gustaría que su Colegio brindará servicio de transporte?**

Si sería una excelente idea.

**14. ¿Qué lo motiva a ampliar las instalaciones físicas de la institución?**

La necesidad que se ha observado en la zona de los padres de familia que desean que sus niños estén en un lugar donde se les pueda brindar seguridad y excelente educación.

**15. ¿Cuáles son los elementos que pretende añadir mediante la expansión de la institución?**

Añadir aulas para que sean ocupados por 4°, 5° y 6° grado

**16. Aproximadamente, ¿Cuál será el incremento a esperar en los costos de matrícula y escolaridad mensual?**

Los incrementos que se realicen deben ser consultados por el asesor ya que el ministerio de educación es el ente que regula ese tipo de acciones.

**17. ¿Cree usted que la ubicación del colegio es clave para que los padres de familia matriculen a sus hijos en las instalaciones? ¿Por qué?**

Sí, debido a que alrededor de la zona no se encuentran instituciones privadas la mayoría son de servicio público, y tomando en cuenta la seguridad y la comodidad con respecto a los precios los padres optan por matricularlos en nuestra institución.

**18. Según su experiencia, ¿Cuáles son los atributos por lo que los padres escogen al colegio para matricular a sus hijos?**

La seguridad que ofrecemos, instalaciones, personal docente altamente capacitado además de maestras bilingües y la enseñanza de inglés desde kínder 4 junto a ellos los valores cristianos.

## ANEXO N° 6

### Formato de encuesta dirigida a los padres y madres de familia residentes en el municipio de Mejicanos

**Objetivo:** Recolectar la información de los padres de familia con respecto a las preferencias que expresan sobre el tipo de institución donde matriculan a sus hijos.

**Indicación:** Por favor, marque con una x las preguntas de opción múltiple o describa las respuestas de las preguntas abiertas; según sea el caso, si tiene alguna duda, estamos a su disposición para aclarársela. Muchas gracias de antemano por su colaboración.

1. Edad aproximada: \_\_\_\_\_

2. Lugar de residencia : \_\_\_\_\_

3. Estado civil:

Soltera(o)  Acompañada(o)  Casada(o)  Divorciada(o)  Viuda(o)

4. ¿Tiene hijos? (O infantes bajo su responsabilidad)  
Sí  No

*Si su respuesta fue "No", por favor, suspenda el llenado del cuestionario; caso contrario, pase a la siguiente pregunta.*

5. ¿En qué rango de edad se encuentran sus hijos (o infantes bajo su responsabilidad)?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
a) 1-3años	b) 3-6 años
c) 6-9años <input type="checkbox"/>	d) 9-12 años <input type="checkbox"/>

6. Disculpe, aproximadamente ¿Cuánto es su ingreso mensual?

\$100 a \$300  \$300 a \$500  \$500 a \$800  Más de \$800

7. ¿En qué sector educativo está matriculado su hijo(a) (o infantes bajo su responsabilidad)?

Público

Privado

*Si es “público” pase a la pregunta Número14, si es “privado” pase a la siguiente.*

8. ¿Cuáles son las razones por la que matriculó a su hijo en el sector educativo privado?

---

9. ¿Qué tipo de servicios complementarios le ofrecen, con el mismo costo de matrícula anual y escolaridad mensual?

10. En forma agregada, ¿Cuáles servicios educativos le gustaría que le ofrecieran, no importando que tuvieran que cargarle un costo extra?

---

11. ¿Cómo se dio cuenta acerca de la institución a la que actualmente asiste su hijo?

a) Internet  b) Periódicos o televisión

c) Amigos  d) Otros

12. Aproximadamente, ¿Cuánto le cobran de matrícula anual por la educación de su hijo (o infantes bajo su responsabilidad)?

a) De \$ \$50 a \$100

b) De \$100 a \$150

c) De \$150 a \$200

d) Más de \$200

13. En promedio, ¿cuánto le cobran de cuota de escolaridad mensual por la educación de su hijo?

a. De \$40 a \$50

b. De \$50 a \$60

c. De \$60 a \$70

d. Más de \$70

*Favor pase a la pregunta Número 19.*

14. ¿Le gustaría cambiar a su hijo al sector educativo privado?

Sí

No

*Si respondió “Si”, pase a la pregunta Número 15, caso contrario a la Número 19.*

15. ¿Cuáles son las causas que limitan a cambiarlo al sector educativo privado?

---

16. ¿Cuáles son las razones que lo motivarían a cambiarlo de sector educativo en un futuro?

---

17. En caso de llevarse a cabo un supuesto cambio, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por matrícula anual?

- a) De \$ \$50 a \$100
- b) De \$100 a \$150
- c) De \$150 a \$200
- d) Más de \$200
- e) Otra cifra: \_\_\_\_\_

18. Bajo la misma temática, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cuota mensual de escolaridad?

- a) De \$40 a \$50
- b) De \$50 a \$60
- c) De \$60 a \$70
- d) Más de \$70

*A partir de la Número 19 se preguntará a todos los padres de familia en general.*

19. Nivel educativo al que asiste:

- a) Parvularia \_\_\_\_\_
- b) Primer ciclo (1°, 2° y 3° grado) \_\_\_\_\_
- c) Segundo ciclo (4°, 5° y 6° grado) \_\_\_\_\_
- d) Tercer ciclo (7°, 8° y 9° grado) \_\_\_\_\_
- e) Bachillerato \_\_\_\_\_

20. ¿Qué variables consideraría usted al momento de elegir de forma específica un colegio privado?

---

21. ¿Le gustaría que la institución contara con seguridad privada?

Sí  No

22. ¿Qué medio utiliza su hijo para llegar al centro educativo?

Peatonal	<input type="checkbox"/>	Transporte Público	<input type="checkbox"/>
Vehículo propio	<input type="checkbox"/>	Microbús Escolar	<input type="checkbox"/>

*Si su respuesta fue “Microbús Escolar”, pase a la pregunta 23; de lo contrario continúe con la pregunta 24.*

23. ¿Cuánto le cobran por el servicio de transporte escolar?

- a) \$15 a \$20   
b) \$20 a \$25   
c) Más de \$25

*A partir de la pregunta N° 24 se consultará a todos los encuestados.*

24. ¿Le gustaría que la institución educativa brindara el servicio de transporte escolar?

Sí  No

*Si su respuesta fue “No”, pase a la pregunta 26; de lo contrario, prosiga con la siguiente.*

25. ¿Cuánto estaría dispuesto(a) a pagar por el servicio de manera mensual?

15 a 20 dólares  20 a 25 dólares  Más de 25 dólares

*De la pregunta 26 en adelante, se aplicará solamente a los que tengan hijos en colegios privados; si su hijo estudia en un colegio público, por favor, finalice el llenado de la encuesta.*

26. ¿Considera usted que el personal administrativo y docente influye al momento de matricular a su hijo/a (o infante bajo su responsabilidad)?

Sí  No

27. ¿Desearía que el colegio contara con un programa de cuota diferenciada para los estudiantes?

Sí  No

28. ¿Por qué?

---

29. ¿Recomendaría la institución a la cual asiste su hijo?

Sí

No

30. ¿Por qué?

---

---

## ANEXO N° 7

### Formato de encuesta dirigida a los directores de los colegios privados en el municipio de Mejicanos

**Objetivo:** Conocer las diferentes condiciones que los Colegios brindan para ofrecer sus servicios educativos en el municipio de Mejicanos.

**Indicación:** Responda a las preguntas según sea su criterio; si tiene dudas en algunos de los cuestionamientos, estamos en la plena disposición de darle las explicaciones respectivas. Muchas gracias de antemano por su colaboración.

1- Dirección del colegio:

---

2- ¿Cargo que desempeña en la institución?

---

3- ¿Qué tipo de jornadas poseen en el centro educativo?

a) Matutina       b) Vespertina       c) Ambas

*Si su respuesta fue "Ambas" pasar a la pregunta 4, de lo contrario, a la número 5.*

4- ¿En cuál de las jornadas que oferta existe una mayor demanda de estudiantes?

a) Matutina       b) Vespertina

5- ¿Cuál de estos niveles educativos son los más solicitados en su institución?

a) Parvularia       b) Primer Ciclo       c) Segundo Ciclo

d) Tercer ciclo       e) Bachillerato

6- Según su experiencia, ¿Cuáles son las razones para que los padres de familia o responsables matriculan a sus hijos en la institución?

---

7- ¿Qué tipo de servicios adicionales ofrece como institución, con el mismo costo de matrícula anual y escolaridad mensual?

---

8- ¿Qué tipo de servicios adicionales ofrece como institución con un cargo adicional a la cuota de escolaridad mensual?

---

---

---

---

9- En forma agregada, ¿Cuáles servicios educativos le gustaría ofrecer con un cargo extra?

---

10- ¿Qué medios de comunicación utiliza para promocionar sus servicios educativos?

- a) Publicidad escrita
- b) Radio
- c) Redes sociales
- d) Otros: \_\_\_\_\_

11- Aproximadamente ¿Cuánto cobra por matrícula anual por los diferentes niveles educativos que sirve?

- a) De \$ \$50 a \$100
- b) De \$100 a \$150
- c) De \$150 a \$200
- d) Más de \$200

12- Aproximadamente ¿Cuánto cobra en concepto de mensualidad por los diferentes niveles educativos que sirve?

- a. De \$40 a \$50
- b. De \$50 a \$60
- c. De \$60 a \$70
- d. Más de \$70

13- ¿Ha notado un incremento en los niveles de matrícula de alumnos provenientes de centros educativos del sector público?

Sí  No

14- ¿Cuáles considera que son las causas de deserción escolar en el sistema educativo público?

---

15- ¿Su institución cuenta con seguridad privada?

Sí  No

¿Por qué?

---

16- ¿Brindan servicio de transporte a sus alumnos?

Sí  No

*Si su respuesta fue "No", pase a la pregunta N° 18; de lo contrario, prosiga con la siguiente.*

17- En promedio, ¿Cuál es la cuota mensual que la institución cobra por este servicio?

- |                           |                          |
|---------------------------|--------------------------|
| 1. \$15 <sup>a</sup> \$20 | <input type="checkbox"/> |
| 2. \$20 a \$25            | <input type="checkbox"/> |
| 3. Más de \$25            | <input type="checkbox"/> |

*Favor pase a la pregunta 19.*

18- Si los padres de familia le solicitaran éste servicio, ¿estaría dispuesto a proporcionarlo?

Sí  No

¿Por qué?

---

19- En términos globales ¿Considera usted que la calidad del personal administrativo y docente influye al momento de la matrícula del estudiante?

Sí  No

20- ¿Por qué?

---

21- ¿Aplica el colegio un sistema de cuotas diferenciadas?

Sí  No

*Si su respuesta fue "Sí" pase a la pregunta 24; caso contrario, a la siguiente.*

22- ¿Por qué no las aplica?

---

23- ¿Estaría dispuesto a ofrecerlo?

Sí

No

24- ¿Considera que la ubicación de su colegio es la clave para que los padres decidan matricular a sus hijos dentro de las instalaciones?

Sí

No

25- ¿Qué factores tomaron en cuenta a efecto de ubicar el colegio en el lugar que actualmente ocupa?

---

## ANEXO N° 8

### CÁLCULOS DE DESERCIÓN ESCOLAR EN EL SECTOR EDUCATIVO PÚBLICO DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS – AÑO 2014

Para determinar la deserción escolar en el sistema escolar público del municipio de Mejicanos se utilizaron los siguientes datos:

<b>A</b>
DESERCIÓN ESCOLAR EN EL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR
SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO
14,209 alumnos
<b>B</b>
DESERCIÓN ESCOLAR EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS
SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO
1,617 alumnos
<b>C</b>
CANTIDAD DE ALUMNOS DESERTORES EN EL MUNICIPIO DE MEJICANOS
SECTOR PÚBLICO (VALORES ABSOLUTOS)
1,324 alumnos
SECTOR PÚBLICO (VALORES RELATIVOS) = (C/D)
81.88%
<b>D</b>
DESERCIÓN ESCOLAR DEL MUNICIPIO DE MEJICANOS RESPECTO AL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR
VALORES RELATIVOS = (B/A)
9.32%

**Fuente: Ministerio de Educación de El Salvador**

Procedimiento:

- 1) Para determinar el porcentaje de deserción escolar en el municipio de Mejicanos del sector público respecto al total se dividieron 1,324 alumnos entre 1,617 alumnos, dando un 81.88%; lo cual significa que para el año 2014, la deserción en el sistema de enseñanza pública representa un 82% del total municipal.
- 2) Para calcular la deserción escolar del sistema público del municipio en análisis respecto al total departamental, se dividieron 1,324 estudiantes entre 14,209 estudiantes, lo cual dio como resultado un 9.32%, porcentaje que representa la deserción escolar en el sistema de educación pública del municipio de Mejicanos respecto a la deserción escolar total del departamento de San Salvador.

**ANEXO N° 9**

**PLAN DE COMPRAS: MOBILIARIO, EQUIPO Y PAPELERÍA**

**ADQUISICIÓN DE MOBILIARIO, EQUIPO Y PAPELERÍA**

ARTÍCULO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Pupitres	270	\$ 20.00	\$ 5,400.00
Silla	12	\$ 50.00	\$ 600.00
Escritorio	6	\$ 100.00	\$ 600.00
Pizarra de plumón	6	\$ 50.00	\$ 300.00
Ventiladores	12	\$ 106.00	\$ 1,272.00
Libreras	6	\$ 92.90	\$ 557.40
Reloj de batería	6	\$ 24.90	\$ 149.40
Artículos didácticos			\$ 438.30
Equipo de audio	4	\$ 100.00	\$ 400.00
Laptop	2	\$ 450.00	\$ 900.00
Equipo audiovisual	2	\$ 774.00	\$ 1,548.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12,165.10</b>

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

FUENTES DE INFORMACIÓN:
ALMACENES VIDRÍ S.A. DE C.V.
ALMACENES OMNISPORT S.A. DE C.V.
LIBRERÍA CERVANTES S.A. DE C.V.
LIBRERÍA Y PAPELERÍA LA IBÉRICA S.A. DE C.V.
FERRETERÍA EPA S.A. DE C.V.
OFFICE DEPOT EL SALVADOR S.A. DE C.V.

**ANEXO N° 10: PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN PARA EL SEGUNDO CICLO DE EDUCACIÓN BÁSICA EN EL COLEGIO DE MEJICANOS**

HOJA RESUMEN						
PRESUPUESTO GENERAL				PROYECTO : CONSTRUCCIÓN DE COLEGIO DE MEJICANOS		
				FECHA ELABORACIÓN 01/07/2016.		
				UBICACIÓN: Av. Juan Aberle, Calle a Cuscatancingo, Ex fábrica Búfalo		
				PROPIETARIO: Sr. Eduardo Pleitez		
PARTIDA	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P.U	SUB TOTAL	TOTAL PARTIDA
<b>1</b>	<b>OBRAS PRELIMINARES</b>				<b>\$3,150.59</b>	<b>\$3,150.59</b>
1.1	INSTALACIONES PROVISIONALES (AGUA, LUZ.S.S)	S.G	1.00	\$ 1,375.00	\$1,375.00	
1.2	BODEGA PROVISIONAL Y OFICINA DE CAMPO	S.G	1.00	\$ 975.83	\$975.83	
1.3	TRAZO Y NIVELACIÓN DE EDIFICIO	M2	510.00	\$ 1.57	\$799.76	
<b>2.0</b>	<b>TERRACERÍA</b>				<b>\$4,698.20</b>	<b>\$4,698.20</b>
2.1	EXCAVACIÓN DE FUNDACIONES	M3	271.00	\$1.84	\$498.57	
2.2	COMPACTADO EN FUNDACIONES	M3	216.00	\$7.41	\$1,600.19	
2.3	DESALOJO DE MATERIAL	M3	25.00	\$3.86	\$96.59	
2.4	SUELO CEMENTO AL 20X1 EN FUNDACIONES	M3	69.00	\$36.27	\$2,502.86	
<b>3.0</b>	<b>CONCRETO ESTRUCTURAL Y ESTRUCTURAS METÁLICAS</b>				<b>\$146,927.18</b>	<b>\$146,927.18</b>
3.01	Solera de Fundación-1	M3	25.98	\$350.00	\$9,093.00	
3.02	Solera de Fundación-2	M3	2.15	\$262.91	\$565.26	
3.03	Tirante-1	M3	3.82	\$209.35	\$799.72	
3.04	Zapata 1	M3	12.1	\$272.30	\$3,294.84	
3.05	Zapata 2	M3	4.7	\$410.97	\$1,931.57	
3.06	Columna M-1 X12	U	6	\$463.91	\$2,783.48	
3.07	Columna M-2 X12	U	3	\$463.91	\$1,391.74	
3.08	Columna M-3 X12	U	9	\$458.04	\$4,122.36	
3.09	Columna M-4 X12	U	4	\$350.30	\$1,401.22	
3.10	Viga-1 X12	U	8	\$897.15	\$7,177.18	
3.11	Viga-2 X12	U	10	\$665.35	\$6,653.54	
3.12	Viga-3 X12	U	19	\$240.61	\$4,571.55	
3.13	Viga-4 X12	U	10	\$703.28	\$7,032.80	
3.14	PD-1	M3	4.36	\$628.13	\$2,738.64	
3.15	PD-2	M3	1.94	\$541.18	\$1,049.89	
3.16	GRADAS DE NIVEL 1 A NIVEL 2	S.G	1	\$520.39	\$520.39	
3.17	GALVADECK	M2	510	\$180.00	\$91,800.00	

(Continúa en la siguiente página)

<b>4.0</b>	<b>PAREDES</b>				<b>\$31,713.01</b>	<b>\$31,713.01</b>
4.1	CONSTRUCCIÓN DE PARED DE BLOCK DE 10X20X40		20.4	\$21.73	\$443.27	
4.2	CONSTRUCCIÓN DE PARED DE BLOCK DE 15X20X40	M2	1252	\$24.98	\$31,269.74	
<b>5.0</b>	<b>PISOS</b>				<b>\$29,054.10</b>	<b>\$29,054.10</b>
5.1	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE PISO CERÁMICO Y/O PORCELANATO DE 40X40	M2	1020	\$28.48	\$29,054.10	
<b>6.0</b>	<b>VENTANAS</b>				<b>\$6,011.25</b>	<b>\$6,011.25</b>
6.1	VENTANA DE CELOSÍA TIPO SOLAIRE VIDRIO NEVADO	M2	229	\$26.25	\$6,011.25	
<b>7.0</b>	<b>PUERTAS</b>				<b>\$1,480.00</b>	<b>\$1,480.00</b>
7.2	PUERTA METÁLICA P-2	C.U	8	\$120.00	\$960.00	
7.3	PUERTA METÁLICA P-1	C.U	4	\$130.00	\$520.00	
<b>8.0</b>	<b>ACABADOS EN PAREDES</b>				<b>\$18,528.86</b>	<b>\$18,528.86</b>
8.1	PARED REPELLADA AFINADA Y PINTADA	M2	1272.4	\$4.46	\$5,669.14	
8.2	PINTURA EN PAREDES	M2	2544.8	\$5.05	\$12,859.72	
<b>9.0</b>	<b>CUBIERTAS Y CIELOS</b>				<b>\$20,751.75</b>	<b>\$20,751.75</b>
9.1	EKONOPANEL DE 1.5" DE ESPESOR	M2	510	\$27.00	\$13,770.00	
9.2	CIELO FALSO TIPO ARMSTRONG 2X4	M2	210	\$23.00	\$4,830.00	
10.2	FASCIA Y CORNIZAS	ML	150	\$14.35	\$2,151.75	
<b>10.0</b>	<b>ESTRUCTURAS METÁLICAS PARA TECHO</b>				<b>\$13,271.77</b>	<b>\$13,271.77</b>
10.1	POLIN 1	ML	409	\$27.00	\$11,043.00	
10.2	CANALES	ML	41	\$31.36	\$1,285.77	
10.3	BOTAGUAS	ML	41	\$23.00	\$943.00	
<b>11.0</b>	<b>INSTALACIONES HIDRÁULICAS</b>				<b>\$2,078.12</b>	<b>\$2,078.12</b>
11.01	<b>AGUA POTABLE</b>					
11.02	TUBERÍA DE PVC DE 1/2" 250 PSI	ML	40	\$2.09	\$83.76	
11.03	ACCESORIOS PVC DE 1/2"	S.G	1	\$70.00	\$70.00	
11.04	TUBERÍA DE PVC DE 1" 250 PSI	ML	10	\$9.00	\$90.00	
11.05	ACCESORIOS PVC DE 1"	S.G	1	\$4.06	\$4.06	
11.06	POSETA DE LIMPIEZA	C.U	1	\$9.00	\$9.00	
11.07	<b>AGUAS NEGRAS</b>					
11.08	TUBERÍA DE PVC DE 4" 250 PSI	ML	50	\$5.97	\$298.27	
11.09	SIFONES 4"	C.U	2	\$20.38	\$40.76	
11.10	ACCESORIOS PVC DE 4"	S.G	1	\$20.38	\$20.38	
11.11	TAPONES RESUMIDERO CROMADOS DE 3"	C.U	2	\$140.00	\$280.00	
11.12	CAJAS DE REGISTRO AGUAS NEGRAS	C.U	1	\$6.85	\$6.85	
11.13	<b>ARTEFACTOS SANITARIOS</b>					

(Continúa en la siguiente página)

11.14	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE SERVICIOS SANITARIOS TIPO INCESSA ESTÁNDAR	C.U	8	\$89.31	\$714.48	
11.15	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LAVAMANOS	C.U	6	\$39.67	\$238.02	
11.16	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE VÁLVULAS CONTROL PARA SERVICIOS SANITARIOS	C.U	8	\$12.00	\$96.00	
11.17	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE VÁLVULAS CONTROL PARA LAVAMANOS.	C.U	6	\$8.44	\$50.63	
11.18	EXCAVACIONES PARA INSTALACIONES HIDRÁULICAS	M3	9	\$8.43	\$75.91	
<b>12.0</b>	<b>INSTALACIONES ELÉCTRICAS</b>				<b>\$2,500.00</b>	<b>\$2,500.00</b>
12.10	MANO DE OBRA Y MATERIALES	S.G	1.00	\$2,500.00	\$2,500.00	
<b>13.0</b>	<b>OBRAS ESPECIALES</b>				<b>\$3,703.16</b>	<b>\$3,703.16</b>
13.1	PASAMANOS EN PASILLO	ML	46.00	\$75.00	\$3,450.00	
13.2	ARCO EN FACHADA	SG	1.00	\$58.45	\$58.45	
13.3	GANCHOS PARA CANAL	C.U	82.00	\$2.37	\$194.71	
<b>14</b>	<b>MUROS</b>				<b>\$8,800.08</b>	<b>\$8,800.08</b>
14.01	EXCAVACIÓN PARA FUNDACIONES MUROS	M3	50	\$6.78	\$339.00	
14.02	DESALOJO DE MATERIAL PROVENIENTE DE LA EXCAVACIÓN	M3	10	\$7.91	\$79.10	
14.03	COMPACTADO CON SUELO CEMENTO	M3	30	\$45.58	\$1,367.40	
14.04	MURO M2	M2	10	\$94.08	\$940.80	
14.05	MURO M3	M2	3	\$133.23	\$399.69	
14.06	MURO M4	M2	11.6	\$101.92	\$1,182.27	
14.07	MURO M5	M2	9.25	\$86.96	\$804.38	
14.08	FUNDACIÓN M2	M3	3.5	\$569.56	\$1,993.46	
14.09	FUNDACIÓN M3	M3	0.88	\$381.05	\$335.32	
14.1	FUNDACIÓN M4	M3	2.6	\$357.20	\$928.72	
14.11	FUNDACIÓN M5	M3	1.76	\$244.28	\$429.93	
<b>15.0</b>	<b>LIMPIEZA</b>				<b>\$850.00</b>	<b>\$850.00</b>
15.1	LIMPIEZA FINAL Y DESALOJOS	S.G	1.00	\$850.00	\$850.00	
<b>TOTAL DE COSTOS DIRECTOS.</b>						<b>\$293,518.07</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS 5% (SUPERVISIÓN , TRÁMITES, ADMINISTRACIÓN)</b>						<b>\$14,675.90</b>
<b>SUMA DE COSTOS DIRECTOS MAS COSTOS INDIRECTOS</b>						<b>\$308,193.97</b>
<b>IMPREVISTOS 5%</b>						<b>\$15,409.70</b>
<b>TOTAL</b>						<b>\$323,603.67</b>
<b>COSTO DE METRO CUADRADO</b>						<b>\$317.26</b>
Fuente: Ing. Carlos Mauricio Chávez						

## ANEXO N° 11

### ADQUISICIÓN DE VEHÍCULO PARA TRANSPORTE ESCOLAR

MICROBÚS ESCOLAR - OPCIÓN 1	
<b>OPCIÓN 1</b>	
<b>Generalidades</b>	
<b>Marca</b>	Nissan
<b>Modelo</b>	NV350 URVAN MICROBUS HIGH ROOF DSL 2017
<b>Precio</b>	\$ 36,900.00
El automóvil se encuentra disponible en la página web <a href="http://www.nissanel salvador.com/urvan.php">http://www.nissanel salvador.com/urvan.php</a>	
<b>Descripción</b>	
Motor YD25 2500 CC, potencia de 120HP a 3200RPM, combustible diésel y transmisión mecánica de 5 velocidades + retroceso, dirección hidráulica e inyección directa; capacidad para 15 pasajeros.	

A silver Nissan NV350 Urvan van is shown from a front-three-quarter view. The background features a faint map of the world. In the top left corner of the image area, there is a red Nissan logo with the slogan "Innovation that excites" below it. To the right of the logo, the text "NV350 URVAN" is displayed in a bold, black font.

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**ANEXO N° 12**

**GASTOS DE ADMINISTRACIÓN: PARTE FIJA**

<b>GASTOS DE ADMINITRACIÓN FIJOS</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Gasto unitario</b>	<b>Cantidad Requerida</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
<b>Sueldos y salarios</b>				
<b>Administración</b>				
Auxiliar de Secretaria	\$ 300.00	1	\$ 300.00	\$ 3,600.00
<b>Sub-total</b>				<b>\$ 3,600.00</b>
<b>Departamento de Recursos Humanos</b>				
Gerente de Recursos Humanos	\$ 450.00	1	\$ 450.00	\$ 5,400.00
Secretaria	\$ 350.00	1	\$ 350.00	\$ 4,200.00
Encargado de planillas y prestaciones laborales	\$ 350.00	1	\$ 350.00	\$ 4,200.00
Ordenanzas	\$ 275.00	2	\$ 550.00	\$ 6,600.00
<b>Sub total</b>				<b>\$ 20,400.00</b>
<b>Departamento de Finanzas</b>				
Gerente financiero	\$ 450.00	1	\$ 450.00	\$ 5,400.00
Cajera	\$ 350.00	1	\$ 350.00	\$ 4,200.00
<b>Sub total</b>				<b>\$ 9,600.00</b>
<b>Plantilla docente</b>				
<b>Segundo ciclo</b>				
Docente titular 4° Grado	\$ 400.00	2	\$ 800.00	\$ 9,600.00
Docente titular 5° Grado	\$ 400.00	2	\$ 800.00	\$ 9,600.00
Docente titular 6° Grado	\$ 400.00	2	\$ 800.00	\$ 9,600.00
Docentes auxiliares	\$ 350.00	6	\$ 2,100.00	\$ 25,200.00
<b>Sub total</b>				<b>\$ 54,000.00</b>
<b>Aportes patronales</b>				
Aporte patronal ISSS			\$ 553.50	\$ 6,642.00
Aporte patronal AFP			\$ 512.50	\$ 6,150.00
<b>Sub total</b>				<b>\$ 12,792.00</b>
<b>Servicios básicos</b>				
Servicio de agua potable	\$ 125.00			\$ 1,500.00
Servicio de telefonía	\$ 60.00			\$ 720.00
Servicio de internet	\$ 55.00			\$ 660.00
Vigilancia	\$ 300.00	3		\$ 900.00
<b>Sub total</b>				<b>\$ 3,780.00</b>
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINITRACIÓN FIJOS</b>				<b>\$ 104,172.00</b>
<b>TOTAL GASTO MONETARIO ANUAL</b>				<b>\$ 104,172.00</b>
<b>APORTE PATRONAL</b>		<b>COTIZACIÓN</b>		
ISSS		6.75%		
AFP		6.25%		

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

ANEXO N° 13

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN: PARTE VARIABLE

<b>GASTOS DE ADMINITRACIÓN VARIABLES</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Papelería y útiles de oficina	\$ 150.00	\$ 1,800.00
Mantenimiento mobiliario y equipo	\$ 50.00	\$ 600.00
Energía eléctrica	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Limpieza	\$ 300.00	\$ 3,600.00
<b>TOTAL</b>		\$ 10,800.00
<b>TASA DE OCUPACIÓN</b>		100%
<b>TOTAL GASTO DE ADMINISTRACIÓN VARIABLE</b>		\$ 10,800.00

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**ANEXO N° 14**  
**GASTOS DE VENTA: PARTE VARIABLE**

<b>GASTOS DE VENTA VARIABLES</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Papelería y útiles	\$ 78.00	\$ 936.00
Publicidad	\$ 100.00	\$ 1,200.00
<b>Servicios complementarios</b>		
Instructores de curso de música (Dos meses)	\$ 78.50	\$ 157.00
Instructores de refuerzo académico (Cinco meses)	\$ 125.00	\$ 625.00
Motorista	\$ 300.00	\$ 3,600.00
Aporte patronal ISSS	\$ 20.25	\$ 243.00
Aporte patronal AFP	\$ 18.75	\$ 225.00
Combustible	\$ 475.00	\$ 5,700.00
Lubricantes y accesorios		\$ 187.00
Repuestos		\$ 225.00
Permisos y matrícula (anual)		\$ 200.00
<b>TOTAL CON SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR INCLUIDO</b>		<b>\$ 13,298.00</b>
<b>TOTAL SIN SERVICIO DE TRANSPORTE DE TRANSPORTE ESCOLAR</b>		<b>\$ 2,918.00</b>
<b>TASA DE OCUPACIÓN</b>		<b>100%</b>
<b>TOTAL GASTO DE VENTA VARIABLE CON SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR</b>		<b>\$ 13,298.00</b>
<b>TOTAL GASTO DE VENTA VARIABLE SIN SERVICIO DE TRANSPORTE ESCOLAR</b>		<b>\$ 2,918.00</b>

<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>COTIZACIÓN</b>
ISSS	6.75%
AFP	6.25%

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**ANEXO N° 15**

**CÁLCULO DE DEPRECIACIÓN DEL EDIFICIO**

<b>DEPRECIACIÓN DE EDIFICIO: MÉTODO DE LÍNEA RECTA</b>			
<b>VALOR</b>	\$ 323,603.67		
<b>VIDA ÚTIL</b>	20	AÑOS	
<b>CUOTA DE DEPRECIACIÓN</b>	\$ 16,180.18		
<b>AÑO</b>	<b>VALOR</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR FINAL</b>
1	\$ 323,603.67	\$ 16,180.18	\$ 307,423.49
2	\$ 307,423.49	\$ 16,180.18	\$ 291,243.31
3	\$ 291,243.31	\$ 16,180.18	\$ 275,063.12
4	\$ 275,063.12	\$ 16,180.18	\$ 258,882.94
5	\$ 258,882.94	\$ 16,180.18	\$ 242,702.75
6	\$ 242,702.75	\$ 16,180.18	\$ 226,522.57
7	\$ 226,522.57	\$ 16,180.18	\$ 210,342.39
8	\$ 210,342.39	\$ 16,180.18	\$ 194,162.20
9	\$ 194,162.20	\$ 16,180.18	\$ 177,982.02
10	\$ 177,982.02	\$ 16,180.18	\$ 161,801.84
11	\$ 161,801.84	\$ 16,180.18	\$ 145,621.65
12	\$ 145,621.65	\$ 16,180.18	\$ 129,441.47
13	\$ 129,441.47	\$ 16,180.18	\$ 113,261.29
14	\$ 113,261.29	\$ 16,180.18	\$ 97,081.10
15	\$ 97,081.10	\$ 16,180.18	\$ 80,900.92
16	\$ 80,900.92	\$ 16,180.18	\$ 64,720.73
17	\$ 64,720.73	\$ 16,180.18	\$ 48,540.55
18	\$ 48,540.55	\$ 16,180.18	\$ 32,360.37
19	\$ 32,360.37	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
20	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ <b>0.00</b>

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**ANEXO N° 16**

**DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y EQUIPO**

<b>DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y EQUIPO</b>			
VALOR	\$ 12,165.10		
VIDA ÚTIL	2	AÑOS	
CUOTA DE DEPRECIACIÓN	\$ 6,082.55		
AÑO	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR FINAL
1	\$ 12,165.10	\$ 6,082.55	\$ 6,082.55
2	\$ 6,082.55	\$ 6,082.55	\$ -

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

**ANEXO N° 17**

**DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO**

<b>DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO</b>			
VALOR	\$	36,900.00	
VIDA ÚTIL		4	AÑOS
CUOTA DE DEPRECIACIÓN	\$	9,225.00	
AÑO	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR FINAL
1	\$ 36,900.00	\$ 9,225.00	\$ 27,675.00
2	\$ 27,675.00	\$ 9,225.00	\$ 18,450.00
3	\$ 18,450.00	\$ 9,225.00	\$ 9,225.00
4	\$ 9,225.00	\$ 9,225.00	\$ -

**Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación**

## ANEXO N° 18

### FINANCIAMIENTO BANCARIO Y AMORTIZACIÓN

FINANCIAMIENTO BANCARIO					
<b>Valor del Préstamo</b>	\$ 125,000.00				
<b>Tasa de interés anual</b>	13.00%				
<b>Tiempo años</b>	10				
<b>Cuota de Amortización</b>	\$ 23,036.19				
AÑO	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERESES	ABONO A K	NUEVO SALDO
2016	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
2017	\$ 125,000.00	\$23,036.19	\$ 16,250.00	\$6,786.19	\$ 118,213.81
2018	\$ 118,213.81	\$23,036.19	\$ 15,367.79	\$7,668.40	\$ 110,545.41
2019	\$ 110,545.41	\$23,036.19	\$ 14,370.90	\$8,665.29	\$ 101,880.11
2020	\$ 101,880.11	\$23,036.19	\$ 13,244.41	\$9,791.78	\$ 92,088.33
2021	\$ 92,088.33	\$23,036.19	\$ 11,971.48	\$11,064.71	\$ 81,023.62
2022	\$ 81,023.62	\$23,036.19	\$ 10,533.07	\$12,503.12	\$ 68,520.50
2023	\$ 68,520.50	\$23,036.19	\$ 8,907.66	\$14,128.53	\$ 54,391.97
2024	\$ 54,391.97	\$23,036.19	\$ 7,070.96	\$15,965.24	\$ 38,426.73
2025	\$ 38,426.73	\$23,036.19	\$ 4,995.48	\$18,040.72	\$ 20,386.01
2026	\$ 20,386.01	\$23,036.19	\$ 2,650.18	\$20,386.01	\$ -

TASA DE INTERÉS BANCARIO	
<b>Plazo</b>	<b>Tasa de interés</b>
Hasta 10 años plazo (opción 1)	13.00%
Fuente	
SISTEMA DE LAS CAJAS DE CRÉDITO Y BANCO DE LOS TRABAJADORES FEDECREDITO	

Fuente: Elaborado por el Grupo de Investigación

**Nota Aclaratoria:**

1. La cuota de amortización se obtiene a partir de la fórmula del valor presente de una anualidad:  $VP(A) = \frac{A}{i} * \left( 1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right)$  donde VP= valor del préstamo; A= cuota de amortización; i= tasa de interés bancario.
2. Los intereses de cada año se calculan multiplicando la tasa de interés por el saldo inicial.
3. El saldo inicial del segundo año es el resultado de la deducción del abono a capital del año 1 al saldo del primer año, el mismo procedimiento se debe seguir para los períodos siguientes.
4. El abono a capital se determina restando a la cuota de amortización, los intereses anuales respectivos

ANEXO N° 19

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN) Y LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Para determinar el VAN y la TIR de la inversión se siguió el siguiente procedimiento:

1. Se calcularon los flujos de efectivo del proyecto teniendo en consideración los ingresos anuales, gastos de operación fijos y variables, partidas no monetarias, variación en el capital de trabajo, el monto de la inversión inicial y del financiamiento bancario, así como el escudo fiscal proveniente del pago de intereses por el préstamo propuesto.
2. Se estimó el costo de capital haciendo uso del Método del Costo Promedio Ponderado de Capital (Weighted Average Cost of Capital – WACC por sus siglas en inglés).
3. Se utilizó el software Microsoft Excel para calcular el VAN y la TIR a partir de los flujos de efectivo construidos, para ello se emplearon las funciones VNA y TIR, de las funciones financieras que vienen incorporadas en dicho programa.

A) Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

TIR											
=(VNA(D31,G28:P28))+F28											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO</b>											
INGRESOS	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60
(-) MENOS											
GASTOS OPERATIVOS FIJOS	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00
GASTOS OPERATIVOS VARIABLES	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00
GASTO DE VENTA VARIABLES	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00
GASTO DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00
(-) DEPRECIACIÓN	\$ 31,487.73	\$ 31,487.73	\$ 25,405.18	\$ 25,405.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
UTILIDAD NETA	\$ 20,442.87	\$ 20,442.87	\$ 26,525.42	\$ 26,525.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42
(+) MAS											
PARTIDAS NO MONETARIAS	\$ 31,487.73	\$ 31,487.73	\$ 25,405.18	\$ 25,405.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18
FLUJO DE EFECTIVO LIBRE	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60
(-) MENOS:											
VARIACIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ (651.74)										\$ 651.74
INVERSIÓN INICIAL	\$ (372,668.77)										
FLUJO DE EFECTIVO	\$ (373,320.51)	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 52,582.34
VALOR DE SALVAMENTO											\$ 478,021.27
FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO	\$ (373,320.51)	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 530,603.61
VALOR PRESENTE	=(VNA(D31,G28:P28))+F28										
TIR	15.28%										
COSTO DE CAPITAL	11.67%										

El Colegio de Mejicanos está exento del pago de Impuesto sobre la renta según el artículo 6, inciso c), de la Ley del Impuesto sobre la Renta

[Nota Aclaratoria: para calcular el valor actual neto, se abren paréntesis y se digita la fórmula VNA, luego se seleccionan las celdas correspondientes al costo de capital y de los flujos de efectivo del proyecto y se cierran paréntesis, a continuación se le agrega el monto de la inversión inicial y se presiona “Enter”].

## B) Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR															
	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10				
8	FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026			
9	INGRESOS		\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60	\$ 173,750.60			
10	(-) MENOS														
11	GASTOS OPERATIVOS FIJOS		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00			
12	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN FIJOS		\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00	\$ 104,172.00			
13	GASTOS OPERATIVOS VARIABLES		\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00	\$ 17,648.00			
14	GASTO DE VENTA VARIABLES		\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00	\$ 13,298.00			
15	GASTO DE ADMINISTRACIÓN VARIABLES		\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00	\$ 4,350.00			
16	(-) DEPRECIACIÓN		\$ 31,487.73	\$ 31,487.73	\$ 25,405.18	\$ 25,405.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18			
17	UTILIDAD NETA		\$ 20,442.87	\$ 20,442.87	\$ 26,525.42	\$ 26,525.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42	\$ 35,750.42			
18	(+) MAS														
19	PARTIDAS NO MONETARIAS		\$ 31,487.73	\$ 31,487.73	\$ 25,405.18	\$ 25,405.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18	\$ 16,180.18			
20	FLUJO DE EFECTIVO LIBRE		\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60			
21	(-) MENOS:														
22	VARIACIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO		\$ (851.74)											\$ 651.74	
23	INVERSIÓN INICIAL		\$ (372,668.77)												
24	FLUJO DE EFECTIVO		\$ (373,320.51)	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 52,582.34
25	VALOR DE SALVAMENTO														\$ 478,021.27
26	FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO		\$ (373,320.51)	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 51,930.60	\$ 530,603.61
27	VALOR PRESENTE		\$ 82,849.68												
28	TIR		=TIR(F28:P28)												
29	COSTO DE CAPITAL		11.67%												
El Colegio de Mejicanos está exento del pago de Impuesto sobre la renta según el artículo 6, inciso c), de la Ley del Impuesto sobre la Renta															

[Nota Aclaratoria: para calcular la tasa interna de retorno, se digita la fórmula TIR, luego se seleccionan las celdas correspondientes a los flujos de efectivo del proyecto, a continuación se presiona "Enter"].