



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**ASESORÍA ADMINISTRATIVA PARA COLEGIOS
PARTICULARES EN LA VICTORIA-LIMA**

**PRESENTADA POR
CARLOS FRANCISCO TELLERÍA ESPINOZA**

PLAN DE NEGOCIOS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA – PERÚ

2015



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

PLAN DE NEGOCIOS

**ASESORIA ADMINISTRATIVA PARA COLEGIOS PARTICULARES EN LA
VICTORIA – LIMA**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

PRESENTADO POR:

Gestión Profesional

CARLOS FRANCISCO TELLERÍA ESPINOZA

LIMA-PERÚ

2015

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	6
1.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES	8
1.1.- Nombre o Razón Social	8
1.2.- Actividad económica o Codificación Internacional (CIU).....	9
1.3.- Formación de MYPES	10
1.4.- Misión, Visión, Valores, Objetivos y Principios de la empresa	12
1.5.- Cultura Organizacional y Políticas	14
1.6.- Estructura Orgánica, Funciones generales, asignación de personal.....	16
1.7.- Formas de Organización Empresarial	19
1.8.- Registro De marca.....	28
1.9.- Licencias Municipales.....	29
1.10.- Aspectos Tributarios y Laborales	29
1.11.- Contratos de Trabajo.....	34
2.- ESTUDIO DE MERCADO	39
2.1.- Análisis del entorno empresarial	39
2.2.- Análisis FODA del negocio	41
2.3.- Descripción del Entorno del Mercado	43
2.4.- Descripción del bien o del servicio.....	44
2.5.- Estudio de la demanda potencial. Segmento del mercado: Público Objetivo	45
2.6.- Estudio de la oferta. Análisis de la competencia.....	47
2.7.- Determinación de la demanda insatisfecha	48
2.8.- Cuadro de la demanda proyectada para el negocio en unidades.....	48
2.9.- Descripción de las estrategias y políticas de mercadeo	49
2.9.1. Estrategia de producto o servicio	49
2.9.2. Estrategia de precio	50
2.9.3. Estrategia de plaza (distribución).....	50
2.9.4. Estrategia de promoción	50
2.10.- Ventaja Competitiva	51
3. ESTUDIO TECNICO	52
3.1.- Tamaño del Negocio, Factores Determinantes	52
3.2.- Especificaciones técnicas y diseño del producto o servicio	53

3.3.- Proceso y Tecnología	54
3.4.- Fuentes de abastecimiento de insumos. Posibles proveedores de los insumos.	59
3.5.- Localización del negocio, Factores Determinantes	60
4.- ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	62
4.1.- Inversión Fija	62
4.1.1.- Inversión Tangible	62
4.1.2.- Inversión Intangible	62
Presupuesto de Sueldos	63
4.2.- Capital de Trabajo.....	63
4.3.- Inversión Total.....	64
4.4.- Estructura de la Inversión.....	64
Depreciación	65
5.- ESTUDIO DE LOS COSTOS Y RESULTADOS, INGRESOS, EGRESOS Y FLUJO DE CAJA	66
5.1.- Presupuesto de Ventas.....	66
5.2.- Estructura de Costos.....	66
5.3.- Costos de Contribución y Punto de Equilibrio.....	68
5.4.- Estado de Ganancias y Pérdidas	69
5.5.- Flujo de Caja Económico	70
5.6.- Flujo de Caja Operativo	71
5.7.- Balance General.....	72
6.- EVALUACIÓN	73
6.1.- Evaluación Económica Financiera (VANE/TIRE)	73
6.2.- Evaluación Social.....	75
6.3.- Impacto Ambiental.....	76
7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	77
7.1.- CONCLUSIONES	77
7.2.- RECOMENDACIONES	79
REFERENCIAS	81
ANEXO 01: SOLICITUD REGISTRO DE MARCA	82
ANEXO 02: SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL	85
ANEXO 03: FORMULARIO DE SOLICITUD PARA LA OBTENCIÓN DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	88



ÍNDICE DE FIGURAS

GPEIRL - Figura 1 – Ubicación Geográfica	9
GPEIRL - Figura 2 – Estructura Orgánica	16
GPEIRL - Figura 3 – Operaciones Gravadas Renta 3ra. Categoría	31
GPEIRL – Figura 4 – Estructura de la Industria.....	44
GPEIRL – Figura 5 – Diseño del Servicio	53
GPEIRL – Figura 6 – Diagrama de Flujos.....	54
GPEIRL – Figura 7 - Diagrama de GANTT	55
GPEIRL – Figura 8 – Capacidad Instalada	56
GPEIRL – Figura 9 – Características Físicas	58

INDICE DE TABLAS

GPEIRL - Tabla 1 – Asignación de Personal	19
GPEIRL - Tabla 2 – Cantidad De Instituciones Educativas según gestión – La Victoria ...	46
GPEIRL – Tabla 3 – Demanda Proyectada por Años.....	48
GPEIRL – Tabla 4 – Demanda Proyectada por mes.....	49

ÍNDICE DE CUADROS

GPEIRL – Cuadro 1 - Inversión Tangible	62
GPEIRL – Cuadro 2 – Inversión Intangible.....	63
GPEIRL – Cuadro 3 – Presupuesto de Sueldos.....	63
GPEIRL – Cuadro 4 – Capital de Trabajo	64
GPEIRL – Cuadro 5 - Inversión Total	64
GPEIRL – Cuadro 6 – Estructura de la Inversión.....	65
GPEIRL – Cuadro 7 – Depreciación	65
GPEIRL – Cuadro 8 – Presupuesto de Ventas	66
GPEIRL – Cuadro 9 – Estructura de Costos	67
GPEIRL – Cuadro 10 – Costos de Contribución y Punto de Equilibrio.....	68
GPEIRL – Cuadro 11 – Estado de Ganancias y Perdidas	69
GPEIRL – Cuadro 12 – Flujo de Caja Económico	70
GPEIRL – Cuadro 13 – Flujo de Caja Operativo	71
GPEIRL – Cuadro 14 – Balance General	72
GPEIRL – Cuadro 15 – Calculo de VANE Y TIRE.....	73

RESUMEN EJECUTIVO

Las personas siempre son movidas por algo o alguien, existe siempre algo que los induce, los motiva, los impulsa a hacer las cosas, nosotros los profesionales siempre hemos querido mejorar pues estamos en un mundo donde la competencia siempre mayor y es más exigente y lo que hace la diferencia además de nuestras aptitudes es nuestra formación.

No solo nos referimos a la formación universitaria que es la que consolida nuestra educación, sino a la educación básica que es la que se nos induce y promueve en los colegios, que vienen a ser las primeras casas formadoras de nuestro talento.

Para tener una idea, la inversión familiar que los padres destinan a la educación de sus hijos oscila entre el 8% y el 10% de sus ingresos mensuales, esto indica que los padres se vuelven más selectivos al momento de escoger los colegios para sus hijos.

Con la creencia de que un colegio particular brinda mejor enseñanza que uno estatal, la educación privada logra el 66.80% del mercado de educación básica regular en todos los niveles: Inicial, Primaria y Secundaria (Fuente Minedu).

Es así que se permite suponer que la demanda de colegios particulares en Lima ha ido incrementándose, ya que sólo en el nivel primario por el año 2013 existían sólo en Lima 4,553 instituciones educativas donde el 20.5% (935) eran públicas y el 79.5% (3,618) privadas.

El presente plan de negocio quiere enfocarse en estos, en los colegios, que con esa misión formadora tienen la obligación y la oportunidad de ser modelos de organización y para ser además de formadores deben de ser ejemplos de gestión y formalidad.

Tomando en cuenta la existencia de colegios clandestinos, informales que no cumplen ni siquiera con las condiciones mínimas de seguridad de sus predios y con muchas otras impulsadas por el Ministerio de Educación.

Esta es una de las razones por las cuales nuestro plan de negocio pretende aportar a estas instituciones la experiencia y la labor de nuestros colaboradores al servicio de los administradores, directores, promotores y autoridades que se encargan del manejo de estas instituciones mostrándoles todas las capacidades y oportunidades en potencia que tienen en el rubro donde se desempeñan.

Se debe tener en cuenta que además de la parte organizativa e institucional, la administrativa que va a llevar al correcto manejo de los recursos, sobre todo los recursos humanos, tengamos en cuenta también la fuga de talentos que migran hasta a instituciones del estado.

Lo que buscamos es que estas instituciones busquen la mejora continua de su organización y sean sostenibles en el tiempo proyectándose a ser empresas de prestigio, que en consecuencia no solo se beneficien ellas mismas sino al consumidor final, es decir a los estudiantes.

Finalmente, y según la evaluación económica del plan de negocio confirmamos la viabilidad del mismo con una tasa interna de retorno del 29% y un indicador de 1.46 del cálculo de Costo Beneficio.

1.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1.- Nombre o Razón Social

La Empresa tendrá como razón social el nombre de **GESTIÓN PROFESIONAL E.I.R.L.**, el motivo del nombre es porque el servicio que vamos a ofrecer incluye la gestión administrativa del colegio utilizando las herramientas administrativas para un manejo efectivo de los recursos de la organización.

El servicio se va a prestar con el mayor nivel de profesionalismo y capacidad, dotaremos el servicio de la calidad y talento humano suficiente para atender los requerimientos y exigencias de los clientes.

La empresa además presentará el nombre comercial de **BEST CONSULTANT SCHOOL**, con el objetivo de mostrarnos como la mejor alternativa de servicio para su colegio y la identificación y rápido recordatorio del nombre comercial.

UBICACIÓN GEOGRAFICA:

La empresa **GESTION PROFESIONAL E.I.R.L.** se ubicara en el departamento de Lima en el distrito de La Victoria, las oficinas tienen la ubicación por la razón de ser el centro de operaciones de la empresa en la zona estratégica que se encuentra cerca de los colegios a quienes inicialmente pretendemos ofrecer nuestro servicio. _____



GPEIRL - Figura 1 – Ubicación Geográfica

1.2.- Actividad económica o Codificación Internacional (CIU)

Con el conocimiento de fines estadísticos y con el objetivo de ubicación de nuestra actividad económica, el presente plan de negocio tiene como codificación internacional a la Partida Genérica:

M - Actividades Profesionales, científicas y técnicas

70 - Actividades de Oficinas principales, actividades de consultoría de gestión

7020 - Actividades de Consultoría de Gestión.

1.3.- Formación de MYPES

El plan de negocio tendrá como modelo ideal el de Microempresa, siendo una empresa joven y buscando el modelo de formalidad tenemos en cuenta que no tendríamos préstamos bancarios pero utilizaremos la experiencia que manejamos en el rubro y la adaptabilidad al mercado que aplicaremos.

La idea de empezar el proyecto de negocio como una Microempresa es que el negocio cumple con las características de una micro y que a continuación detallamos:

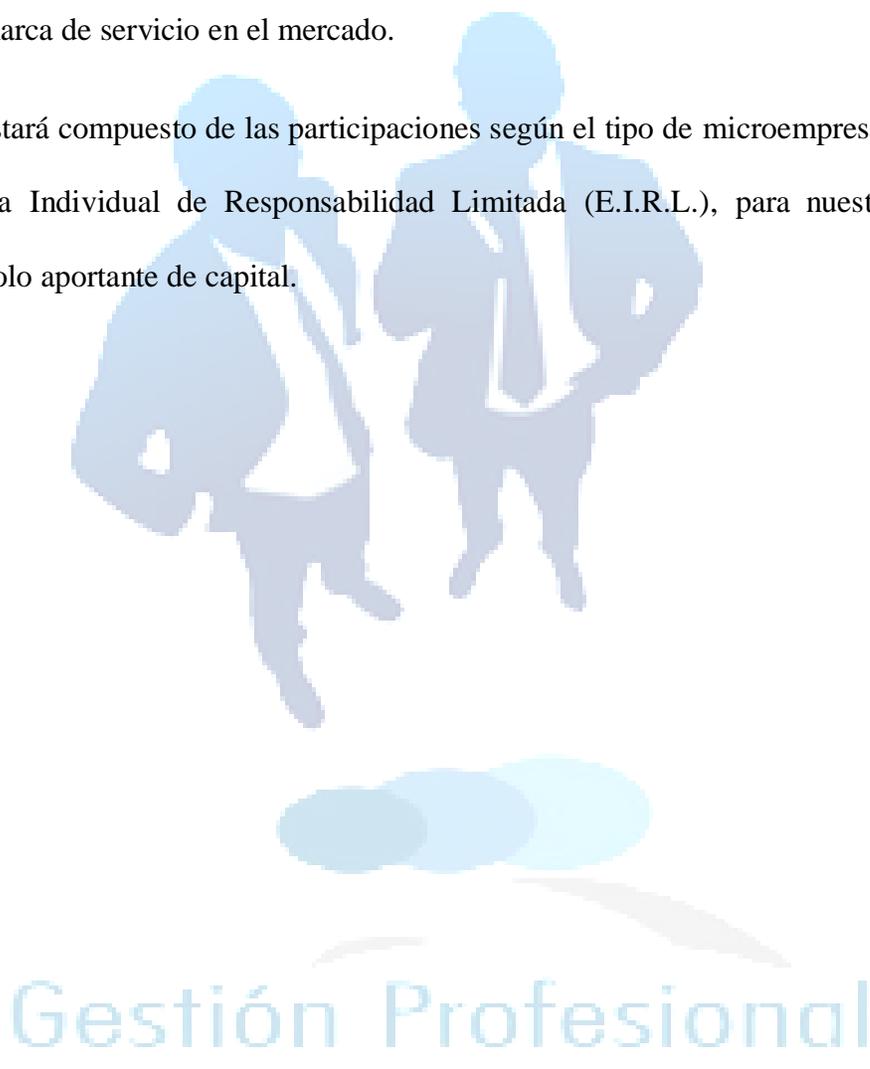
- El personal afectado a la actividad no será mayor a 10 personas por turno de trabajo.
- Las ventas anuales del servicio estarán por debajo de las 150 UIT.
- Su tasa es de 1.5% de los ingresos mensuales.
- El valor de los activos fijos afectados a la actividad no debe superar los S/ 126,000.
- La ubicación de la microempresa será en la ciudad de Lima.

Además de destacar por el segmento hacia donde nos dirigimos como empresa de servicios, también tendremos como característica que nuestros colaboradores al igual que nosotros serán profesionales jóvenes con capacidad y visión de negocio, concatenando nuestras habilidades para darle la frescura que se necesita para ser una alternativa nueva y dinámica para nuestro clientes.

Nos acogemos al Régimen Laboral Especial (R.L.E.) dado por la Ley N° 28015 que promueve la formalización y el desarrollo de la Microempresa, indicando expresamente que nuestros colaboradores están siendo contratados bajo esta modalidad, de esta manera trataremos de no asumir demasiados costos de personal para permitir un mejor flujo económico y financiero de la empresa.

Tenemos en cuenta que bajo este régimen los colaboradores no tienen derecho a algunas bonificaciones económicas como gratificaciones o CTS, situación que mejoraremos para su beneficio con la posibilidad de la implantación de un bono para el mes de Noviembre, previo análisis financiero y dependiendo de los resultados a partir del segundo o tercer año de la empresa, el primer año como se sabe es de profundización y posicionamiento de nuestra marca de servicio en el mercado.

El Capital estará compuesto de las participaciones según el tipo de microempresa que es una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), para nuestro caso existirá un solo aportante de capital.



1.4.- Misión, Visión, Valores, Objetivos y Principios de la empresa

Misión

La misión del presente plan de trabajo es redescubrir, explotar y consolidar los mayores atributos de la administración moderna y aplicarlos a las organizaciones educativas (colegios) conduciéndolos al éxito administrativo y empresarial.

Visión

La empresa **Gestión Profesional EIRL** será una empresa reconocida como una de las pioneras en asesoría administrativa para colegios en el mediano plazo, destacando en el mercado empresas de asesorías y consultorías con mención especial en casos de colegios como la mejor opción para este tipo de organizaciones.

Objetivos

Objetivo General:

- Demostrar que la administración de empresas y sus herramientas pueden servir para mejorar la práctica en la administración de colegios particulares.

Objetivos Específicos

- Obtener una participación de mercado de por lo menos el 2% sobre el total de 179 clientes en el distrito de La Victoria.
- Mantener ventas por encima de los S/. 15,000.00 anuales.
- Mantener costos anuales por debajo del 20% de los gastos administrativos.

- Prestar el mejor servicio desde el primer contacto con el cliente hasta el final del servicio de la mano con el objetivo perseguido por este.

Valores

La empresa **Gestión Profesional EIRL** en cumplimiento con sus objetivos empresariales, organizacionales, administrativos y profesionales se rige por los siguientes valores:

- **Responsabilidad.**- En referencia a los trabajadores la empresa **Gestión Profesional EIRL** se compromete a las buenas condiciones laborales y al respeto hacia sus colaboradores, con respecto a los clientes la empresa se compromete a ofrecer un servicio de calidad, respeto al medio ambiente el cumplimiento de las leyes.
- **Respeto.**- La empresa **Gestión Profesional EIRL** se compromete al trato correcto hacia sus clientes internos y externos en toda comunicación verbal y no verbal hacia ellos y su valoración como personas dignas y merecedoras de la atención debida hacia sus necesidades en el campo de la administración del negocio.
- **Confianza.**-La empresa **Gestión Profesional EIRL** impulsa confianza entre sus colaboradores para la práctica de las actividades del negocio y también confianza hacia sus clientes con quienes desea estrechar lazos más allá de los laborales construyendo una relación de alianza estratégica si el negocio lo requiere.
- **Honestidad.**- La Honestidad en la empresa **Gestión Profesional EIRL** se encuentra orientada hacia los colaboradores entre sí y estos a su vez deben de transmitirla hacia nuestros clientes, promovemos la verdad como elemento primordial para generar confianza y credibilidad en la empresa.

- **Compromiso.**- Como instrumento ético de la empresa **Gestión Profesional EIRL** se requiere que el personal se involucre en todas las actividades de la empresa para la búsqueda del éxito organizacional que conlleve al servicio de calidad que desea la empresa para sus clientes.
- **Justicia.**- La empresa **Gestión Profesional EIRL** realiza la práctica de la justicia a todo nivel de la empresa haciendo referencia a que todo lo que le corresponde a cada uno no solo en el plano de las actividades que realizan para la empresa sino también a todo beneficio económico y no económico que corresponda.
- **Competencia Leal.**- La empresa **Gestión Profesional EIRL** promueve y realiza la competencia leal para con sus competidores directos e indirectos, no practica ningún tipo de acto que perjudique a sus competidores ni se beneficia de las situaciones que pueda dañar la imagen de los mismos.
- **Integridad.**- La empresa **Gestión Profesional EIRL** se rige por actuar y predicar con el ejemplo para hacer lo correcto sin perjuicio hacia los demás, esta cualidad es practicada a todo nivel de la organización y pretende transmitirla hacia sus clientes.

Principios

La empresa **Gestión Profesional EIRL** practica en sus operaciones principios que generen confianza de sus colaboradores entre sí y a su vez en toda relación con los clientes, promuevan el desarrollo de la empresa y del país y siempre se trate de generar satisfacción proponiendo siempre la verdad y el respeto hacia el prójimo.

1.5.- Cultura Organizacional y Políticas

La empresa **Gestión Profesional EIRL** practica y promueve en todas sus actividades de servicio las siguientes características de su cultura organizacional.

- Relación horizontal entre todos sus colaboradores.
- Comunicación efectiva para todos los tipos de comunicación entre clientes internos y sobretodo con clientes externos.
- Conocimiento integro de los manuales de procedimientos y procesos.
- Colaboración en los procesos de inducción de personal nuevo.
- Trato cordial y respetuoso para con todos los colaboradores de la organización.
- Interacción entre todas las áreas de la empresa.
- Fomento de la cohesión y las normas de conducta en la empresa.
- Respeto por los procesos y sus responsables para el servicio.
- Actividades de integración para todo el personal de manera periódica.

La empresa **Gestión Profesional EIRL** presenta las siguientes políticas en su organización:

- Política interna: fomento del servicio de primera calidad y valor agregado para los clientes, respeto por los tiempos, la sensibilidad de los colaboradores y sus funciones dentro de la organización.
- Política externa: Brindar un servicio de primer nivel al cliente desde el primer contacto y comunicación con él, en búsqueda de la excelencia profesional y la satisfacción de sus necesidades al solicitar nuestros servicios.

Gestión Profesional

1.6.- Estructura Orgánica, Funciones generales, asignación de personal.



GPEIRL - Figura 2 – Estructura Orgánica

Para la ejecución y culminación del Plan de Idea de negocios se formara el siguiente equipo de trabajo:

- Un titular
- Un Gerente General
- Un Jefe de Administración
- Un Jefe de Marketing y Ventas
- Un Jefe de Contabilidad

Funciones general y específica:

Titular:

- ✓ Conocimiento de Administración de Empresas.
- ✓ Licenciado en Administración de empresas.
- ✓ Líder.
- ✓ Proactivo, responsable y honesto.
- ✓ Poder de negociación.
- ✓ Conocimientos de finanzas y marketing.
- ✓ Vocación de servicio.

Funciones:

- Encargado de la toma de decisiones de la empresa.
- Organizar las actividades del área en conjunto con las gerencias.
- Supervisión de los trabajos de las gerencias de otras áreas.
- Revisar, coordinar y firmar los contratos de servicios con los clientes.
- Formular gestiones de mejora continua para la empresa.
- Otras funciones necesarias del cargo.

Gerente General:

- ✓ Licenciado en Administración.
- ✓ Conocimientos de logística y compras.
- ✓ Encargado de centralizar las actividades de la empresa.

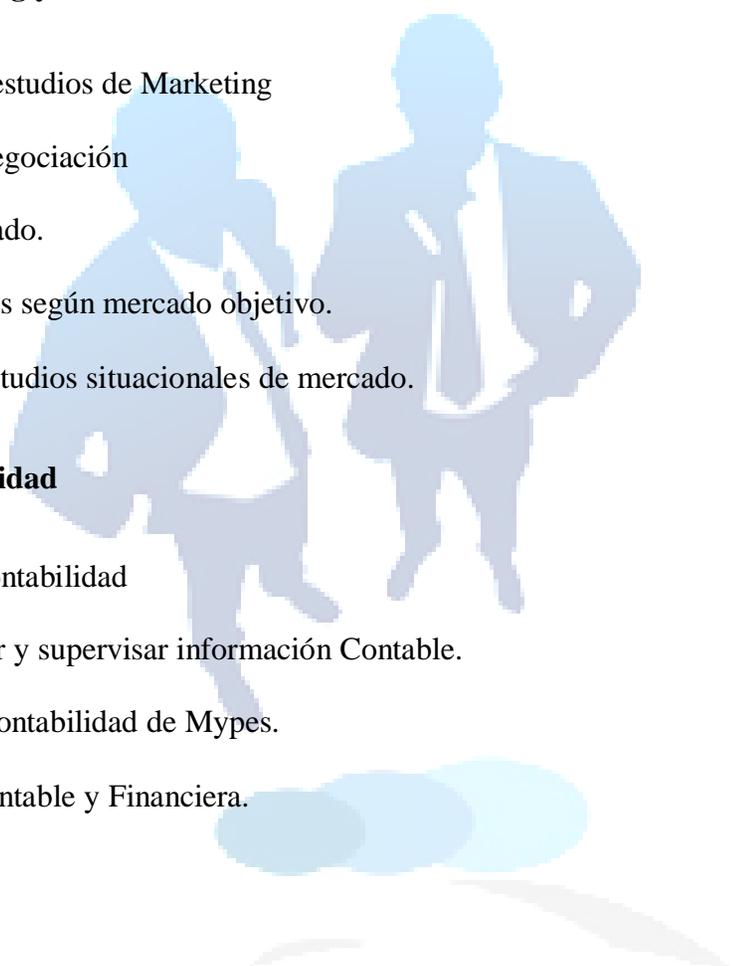
- ✓ Coordinación con las áreas de ventas y finanzas para la retroalimentación de información.
- ✓ Seguimiento a las actividades ventas y finanzas.
- ✓ Manejo de personal.

Jefe de Marketing y Ventas:

- ✓ Licenciado con estudios de Marketing
- ✓ Habilidades de negociación
- ✓ Análisis de mercado.
- ✓ Cartera de clientes según mercado objetivo.
- ✓ Experiencia en estudios situacionales de mercado.

Jefe de Contabilidad

- ✓ Licenciado en Contabilidad
- ✓ Procesar, elaborar y supervisar información Contable.
- ✓ Experiencia en Contabilidad de Mypes.
- ✓ Actualización Contable y Financiera.



Gestión Profesional

Cuadro de asignación de personal

Se considera para la empresa Gestión Profesional EIRL el siguiente cuadro de asignación de personal, teniendo en cuenta que el Gerente General es el Titular de la misma, la empresa se rige por la Ley N° 28015 del Régimen Laboral Especial donde exceptuamos el pago de vacaciones, CTS y el de gratificaciones ya que en nuestra empresa no habrán jornadas completas de 08 horas diarias.

CUADRO DE ASIGNACIÓN DE PERSONAL (En Nuevos Soles)

Cargo	Cantidad de Personal	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Essalud (9%)	TOTAL ANUAL
Gerente General	1	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00	S/. 1,080.00	S/. 13,080.00
Jefe de Administración	1	S/. 600.00	S/. 7,200.00	S/. 648.00	S/. 7,848.00
Jefe Marketing y Ventas	1	S/. 600.00	S/. 7,200.00	S/. 648.00	S/. 7,848.00
Jefe de Contabilidad	1	S/. 600.00	S/. 7,200.00	S/. 648.00	S/. 7,848.00
TOTAL	4	S/. 2,800.00	S/. 33,600.00	S/. 3,024.00	S/. 36,624.00

GPEIRL - Tabla 1 - Asignación de Personal

1.7.- Formas de Organización Empresarial

Para el presente Plan de Negocios no presentaremos como tipo de sociedad “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada” (E.I.R.L.) y tendremos las siguientes características:

- Persona jurídica de derecho privado.
- Constituida por voluntad unipersonal.
- La empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.** se constituye para el desarrollo exclusivo de la asesoría administrativa para colegios.
- La responsabilidad de la empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.** está limitada al patrimonio y el titular de esta no responde personalmente por las obligaciones de esta.

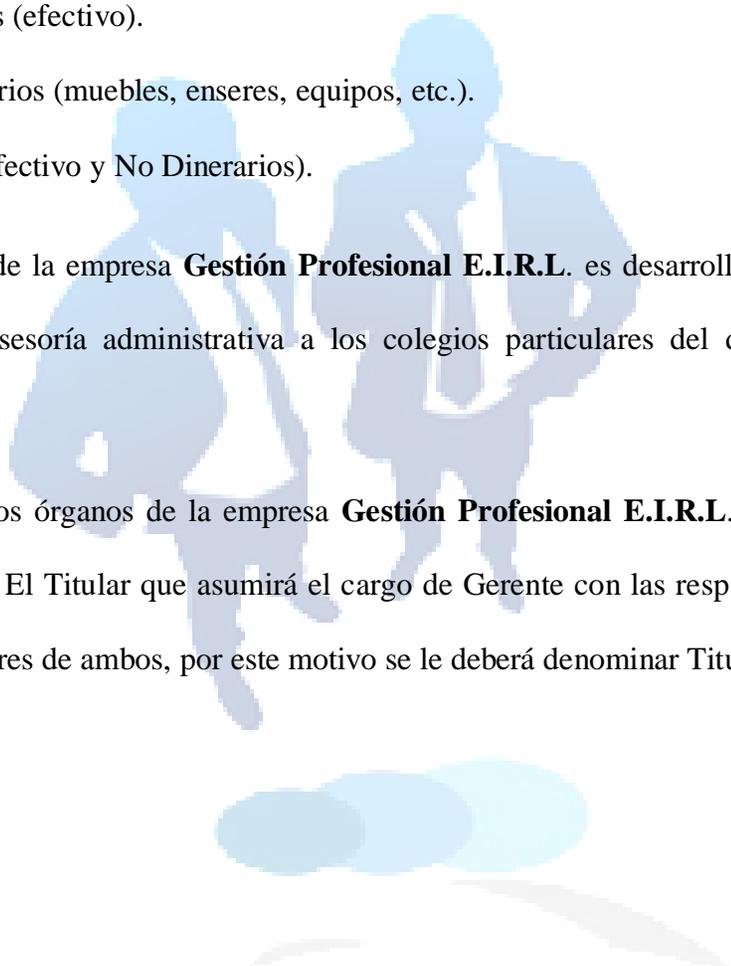
- La empresa adoptará el nombre de **Gestión Profesional Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L.**

El Capital Social de la empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.** está constituido inicialmente por los bienes que aporta el titular y corresponde como sigue:

- Bienes Dinerarios (efectivo).
- Bienes no Dinerarios (muebles, enseres, equipos, etc.).
- Bienes Mixtos (efectivo y No Dinerarios).

El objeto social de la empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.** es desarrollar actividades de servicio de asesoría administrativa a los colegios particulares del distrito de La Victoria.

Con respecto a los órganos de la empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.** estos estarán conformados por El Titular que asumirá el cargo de Gerente con las responsabilidades, facultades y deberes de ambos, por este motivo se le deberá denominar Titular-Gerente.



Gestión Profesional

ACTO CONSTITUTIVO DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA –

CON APORTE EN BIENES DINERARIOS Y NO DINERARIOS

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA CONSTITUCIÓN DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, SIN MINUTA, DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 58 LITERAL I) DEL D. LEG. N° 1049, DECRETO LEGISLATIVO DEL NOTARIADO, CONCORDADO CON EL DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR – TUO DE LA LEY DE PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACION Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE, LEY MYPE, QUE OTORGA: **CARLOS FRANCISCO TELLERIA ESPINOZA**, CON D.N.I. **41382211**, OCUPACION: **ADMINISTRADOR**, ESTADO CIVIL **SOLTERO**, SEÑALANDO DOMICILIO PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN **CALLE LAS TURQUESAS N° 368 INT. B URB. BALCONCILLO**, DISTRITO **LA VICTORIA**, PROVINCIA **LIMA** Y DEPARTAMENTO DE **LIMA**.

EN LOS TÉRMINOS SIGUIENTES:

PRIMERA .- POR LA PRESENTE: **DON CARLOS FRANCISCO TELLERIA ESPINOZA**, CONSTITUYE UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA BAJO LA DENOMINACION DE: **GESTION PROFESIONAL E.I.R.L.**, PUDIENDO UTILIZAR LA SIGLA: **GEST - PROF E.I.R.L**, CON DOMICILIO EN LA CIUDAD DE **LIMA**, QUE INICIA SUS

CUARTA .- SON ORGANOS DE LA EMPRESA, EL TITULAR Y LA GERENCIA. EL REGIMEN QUE LE CORRESPONDA ESTA **SEÑALADO** EN EL DECRETO LEY 21621, ARTICULOS 39 Y 50 RESPECTIVAMENTE Y DEMAS NORMAS MODIFICATORIAS Y COMPLEMENTARIAS.

QUINTA .- LA GERENCIA ES EL ORGANO QUE TIENE A SU CARGO LA ADMINISTRACION Y REPRESENTACION DE LA EMPRESA. SERÁ DESEMPEÑADA POR UNA O MAS PERSONAS NATURALES. EL CARGO DE GERENTE ES INDELEGABLE. EN CASO DE QUE EL CARGO DE GERENTE RECAIGA EN EL TITULAR, ESTE SE DENOMINARA TITULAR GERENTE.

SEXTA .- LA DESIGNACION DEL GERENTE SERA EFECTUADA POR EL TITULAR, LA DURACION DEL CARGO ES INDEFINIDA, AUNQUE PUEDE SER REVOCADO EN CUALQUIER MOMENTO.

SEPTIMA .- SON ATRIBUCIONES DEL GERENTE, SIN PERJUICIO DE LAS SEÑALADAS EN EL DECRETO LEY N° 21621:

1. ORGANIZAR EL REGIMEN INTERNO DE LA EMPRESA.

2. CELEBRAR CONTRATOS INHERENTE AL OBJETO DE LA EMPRESA, FIJANDO SUS CONDICIONES; SUPERVISAR Y FISCALIZAR EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA.
3. REPRESENTAR A LA EMPRESA ANTE LOS PODERES DEL ESTADO, INSTITUCIONES NACIONALES Y EXTRANJERAS, GOZANDO DE LAS FACULTADES GENERALES Y ESPECIALES A QUE SE REFIEREN LOS ARTICULOS 74, 75, 77 Y 436 DEL CODIGO PROCESAL CIVIL. TAMBIEN GOZA DE LA FACULTAD A QUE SE REFIERE EL ARTICULO 10 DE LA LEY 26636, PODRA CELEBRAR CONCILIACION EXTRAJUDICIAL, ADEMÁS PODRA CONSTITUIR Y REPRESENTAR A LA ASOCIACION QUE CREA CONVENIENTE Y DEMAS NORMAS ANEXAS Y COMPLEMENTARIAS.
4. CUIDAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA.
5. ABRIR Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES, BANCARIAS, MERCANTILES Y GIRAR CONTRA LAS MISMAS, COBRAR Y ENDOSAR CHEQUES DE LA EMPRESA, ASI COMO ENDOSAR Y DESCONTAR DOCUMENTOS DE CREDITO. SOLICITAR SOBREGIROS, PRÉSTAMOS, CREDITOS O FINANCIACIONES PARA DESARROLLAR EL OBJETO SOCIAL CELEBRANDO LOS CONTRATOS RESPECTIVOS.
6. SOLICITAR TODA CLASE DE PRESTAMOS CON GARANTIA HIPOTECARIA, MOBILIARIA Y DE CUALQUIER FORMA, ADEMÁS CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, CARTA DE CREDITO, CARTA DE PORTE, CARTAS FIANZAS, POLIZAS, LETRAS DE CAMBIO, PAGARES, FACTURAS CONFORMADAS Y CUALQUIER OTRO TITULO VALOR.
7. SUSCRIBIR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO Y SUBARRENDAMIENTO.

8. COMPRAR Y VENDER LOS BIENES SEAN MUEBLES O INMUEBLES DE LA EMPRESA SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS CONTRATOS.
9. CELEBRAR, SUSCRIBIR LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, CONSORCIO, ASOCIACION EN PARTICIPACION Y CUALQUIER OTRO CONTRATO DE COLABORACION EMPRESARIAL, VINCULADOS AL OBJETO DE LA EMPRESA.
10. AUTORIZAR A SOLA FIRMA LA ADQUISICION DE LOS BIENES, CONTRATACION DE OBRAS Y PRESTACION DE SERVICIOS PERSONALES.
11. NOMBRAR, PROMOVER, SUSPENDER Y DESPEDIR A LOS EMPLEADOS Y SERVIDORES DE LA EMPRESA.
12. CONCEDER LICENCIA AL PERSONAL DE LA EMPRESA.
13. CUIDAR DE LA CONTABILIDAD Y FORMULAR EL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS, EL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA Y LOS DEMAS ESTADOS Y ANALISIS CONTABLES QUE SOLICITE EL TITULAR.
14. SOLICITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES CONFORME A LEY, SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELLECTUAL, QUE CONLLEVE A LA REALIZACION DE OBJETO SOCIAL.
15. PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PUBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACION DEL OBJETO SOCIAL.

OCTAVA .- PARA TODO LO NO PREVISTO RIGEN LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN EL DECRETO LEY N° 21621 Y AQUELLAS QUE LAS MODIFIQUEN O COMPLEMENTEN.

CLAUSULA ADICIONAL I.- DON CARLOS FRANCISCO TELLERIA ESPINOZA, PERUANO, IDENTIFICADO CON D.N.I. 4182211, CON DOMICILIO SEÑALADO EN LA INTRODUCCION DE LA PRESENTE, EJERCERA EL CARGO DE TITULAR GERENTE DE LA EMPRESA.

CLAUSULA ADICIONAL II.- DE CONFORMIDAD AL ARTICULO 315 DEL CODIGO CIVIL INTERVIENE CARLOS FRANCISCO TELLERIA ESPINOZA AUTORIZANDO EXPRESAMENTE EL APORTE EN BIENES NO DINERARIOS.

LIMA, 09 DE AGOSTO DEL 2015

.....
FIRMA DEL TITULAR GERENTE

Gestión Profesional

DECLARACION JURADA DE APORTE DE BIENES (CONFORME AL ARTÍCULO 21 DEL DECRETO LEY 21621)

POR EL PRESENTE DOCUMENTO, YO CARLOS FRANCISCO TELLERIA ESPINOZA EN MI CALIDAD DE TITULAR GERENTE DE LA EMPRESA DENOMINADA " **GESTION PROFESIONAL E.L.R.L**" QUE SE CONSTITUYE, DECLARO BAJO JURAMENTO HABER RECIBIDO LOS BIENES QUE A CONTINUACIÓN SE PRECISAN, CUYO CRITERIO DE VALORIZACION ES DE MERCADO, COMO APORTE AL CAPITAL DE LA PRECITADA EMPRESA:

Inversion Tangible	Cantidad	Costo Unitario	Total
Computadora de escritorio	4	S/. 600.00	S/. 2,400.00
Impresora	1	S/. 100.00	S/. 100.00
Escritorios	4	S/. 250.00	S/. 1,000.00
Mueble archivador de documentos	1	S/. 200.00	S/. 200.00
Sillas giratorias	4	S/. 50.00	S/. 200.00
VALOR TOTAL			S/. 3,900.00

LO QUE HACE UN TOTAL GENERAL DE S/. 3,900.00 (TRES MIL NOVECIENTOS Y 00/100 EN NUEVOS SOLES), COMO APORTE EN BIENES MUEBLES AL CAPITAL DE LA EMPRESA.

LIMA, 09 DE AGOSTO DEL 2,015

Gestión Profesional

FIRMA DEL TITULAR GERENTE

1.8.- Registro De marca

El registro de marca se encuentra a cargo de la Dirección de signos distintivos de INDECOPI.

Para el registro de marcas y nombres comerciales tuvimos en cuenta los siguientes requisitos:

- Tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (dos para el trámite, uno para cargo).
- Datos de identificación del solicitante: Carlos Francisco Telleria Espinoza con domicilio legal en Calle Las Turquesas 368 – B Balconcillo – La Victoria.

Indicamos que la empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.** registró el nombre comercial **Best School Consultant** como su principal marca en el mercado peruano.

La empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.** lanza al mercado su servicio de **asesoría y consultoría administrativa** para colegios particulares con el nombre **Best School Consultant**.

Tener en consideración los costos por búsqueda fonética que es por S/. 44.38 y demora entre 2 a 3 horas aproximadamente en proceder con el trámite.

Además de la búsqueda figurativa de la imagen de marca que tiene un costo de S/. 57.16 y el tiempo del trámite es de 03 días hábiles.

Para el envío de solicitud de registro de nombre comercial el costo es de S/. 534.99 luego del pago la Dirección de registro de marca y otros signos de Indecopi tiene 15 días para realizar el examen formal de la solicitud.

Luego de aprobada y estando completos los requisitos para la solicitud, se emitirá un orden de publicación la cual deberá presentarse en las oficinas del diario oficial El Peruano para solicitar su publicación por única vez, el costo de la publicación es asumido por nosotros la empresa como solicitante.

1.9.- Licencias Municipales

Para la obtención de licencia municipal de funcionamiento acudimos a la Municipalidad Distrital de La Victoria, distrito donde desarrollaremos nuestras actividades.

Teniendo en cuenta que el trámite administrativo demora un mes, se solicitará una Licencia de Funcionamiento Provisional.

Para obtener la Licencia de Funcionamiento Provisional, presentaremos los siguientes documentos:

- a) Formato de Solicitud.
- b) Registro Único de Contribuyente (RUC).
- c) Certificado de Compatibilidad de uso, señalando la conformidad o copia del cargo de la solicitud presentada a la Municipalidad.
- d) Copia Certificada notarial o legalizada por el fedatario de la Municipalidad.
- e) Testimonio de Constitución de la empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.**
- f) Declaración Jurada de ser Microempresa.
- g) Recibo de pago por los derechos correspondientes.

1.10.- Aspectos Tributarios y Laborales

Para el presente plan de negocios aplicaremos el siguiente Régimen Tributario.

Régimen General de la Renta

El impuesto a la renta de tercera categoría grava la renta obtenida por la realización de actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas.

Algunas actividades que generan rentas gravadas con este impuesto:

Las rentas que resulten de la realización de actividades que constituyan un negocio habitual, tales como las comerciales, industriales y mineras, explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; la prestación de servicios comerciales, financieros, industriales, transportes, etc.

OPERACIONES GRAVADAS RENTA DE TERCERA	
COMERCIO (a)	a) Las derivadas del comercio, la industria o minería; de la explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; de la prestación de servicios comerciales, industriales o de índole similar, como transportes, comunicaciones, sanatorios, hoteles, depósitos, garajes, reparaciones, construcciones, bancos, financieras, seguros, fianzas y capitalización; y, en general, de cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra o producción y venta, permuta o disposición de bienes
AGENTES MEDIADORES (b)	b) Las derivadas de la actividad de los agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros y de cualquier otra actividad similar
NOTARIOS (c)	c) Las que obtengan los Notarios
GANANCIAS DE CAPITAL OPERACIONES HABITUALES	d) Las ganancias de capital y los ingresos por operaciones habituales a que se refieren los artículos 2° y 4° de esta Ley, respectivamente.
PERSONAS JURÍDICAS	e) Las demás rentas que obtengan las personas jurídicas a que se refiere el Artículo 14° de esta Ley.
ASOCIACION O SOCIEDAD CIVIL	f) Las rentas obtenidas por el ejercicio en asociación o en sociedad civil de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio
OTRAS RENTAS	g) Cualquier otra renta no incluida en las demás categorías
CESION DE BIENES	h) La derivada de la cesión de bienes muebles o inmuebles distintos de predios, cuya depreciación o amortización admite la presente Ley

GPEIRL - Figura 3 – Operaciones Gravadas Renta 3ra. Categoría

Los contribuyentes para esta renta son aquellas personas naturales con negocio unipersonal y las personas jurídicas como nuestro caso de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L. y consideran las siguientes características:

- Es régimen con un impuesto que grava las utilidades.
- Es fuente generadora de renta.
- Se tiene que sustentar gastos.
- Se realizan pagos mensuales a cuenta del impuesto a la renta.
- Se presenta una Declaración Anual.

A continuación se detallan quienes pueden acogerse a este régimen:

- Personas Naturales.
- Sucesiones Indivisas.
- Asociaciones de Hecho de Profesionales.
- Personas Jurídicas.
- Sociedades Irregulares.
- Contratos asociativos que lleven contabilidad independiente.

Las actividades comprendidas para este régimen son:

- Cualquier tipo de actividad económica y/o explotación comercial.
- Prestación de Servicios.
- Contratos de Construcción.
- Notarios.
- Agentes mediadores de comercio, martilleros y rematadores.

Tipos de Comprobantes de pago y otros documentos que se pueden emitir:

- Facturas.
- Boletas de venta.
- Tickets.
- Liquidación de compra.
- Notas de crédito.
- Notas de débito.
- Guías de remisión remitente.
- Guías de remisión transportista.

Tributos afectados por la renta:

- I.G.V. del 18%, con deducción del crédito fiscal.
- Impuesto a la Renta: 28% sobre la venta neta.

Libros y Registros Contables: Hasta 150 UIT de ingresos brutos anuales:

- Registro de Compras.
- Registro de Ventas.
- Libro Diario de formato simplificado.

Libros y Registros Contables: Mayores a 150 UIT de ingresos brutos anuales:

- Contabilidad Completa.

Régimen Laboral Especial

El régimen laboral de promoción y formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas empresas así como sus conductores y empleadores.

Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.

NO están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un año desde el cese.

Crease el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de la naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas, tener en cuenta que se cumplen estos derechos siempre que se cumpla con la jornada laboral de 08 horas.

Este Régimen incluye los siguientes derechos:

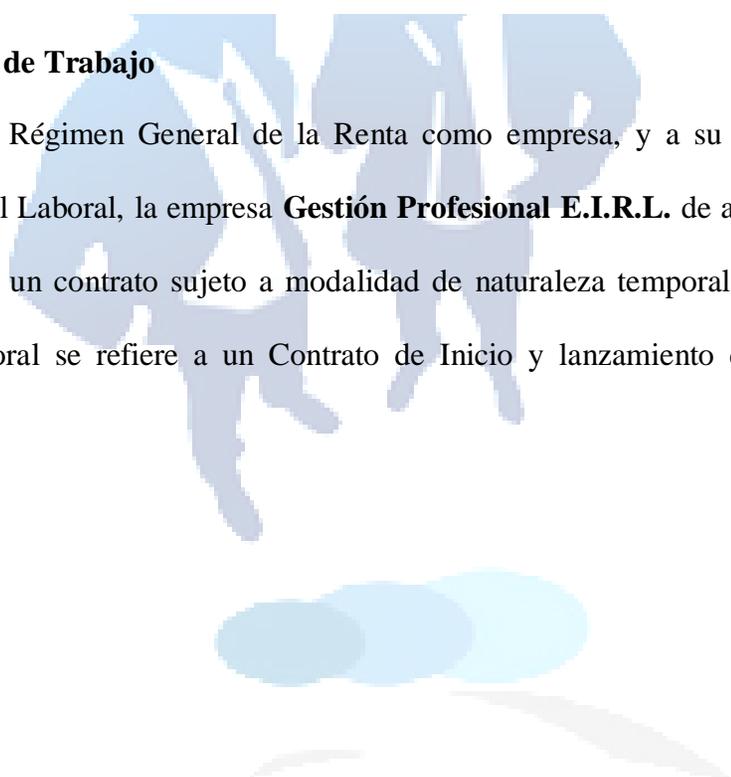
- Remuneración Mínima Vital (RMV).
- Jornada de Trabajo de 08 horas.
- Descanso semanal y en días feriados.
- Remuneración por trabajo en sobre tiempo.
- Descanso Vacacional de 15 días calendario.
- Cobertura de Seguridad Social a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD).
- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con tope de 90 días de remuneración).

No forman parte de este Régimen Laboral:

- El pago de la compensación por tiempo de servicios (CTS),
- Las gratificaciones de fiestas patrias y navidad,
- La asignación familiar.
- El pago de utilidades.
- La póliza de seguro.
- El trabajo nocturno.

1.11.- Contratos de Trabajo

Siendo parte del Régimen General de la Renta como empresa, y a su vez parte del Régimen Especial Laboral, la empresa **Gestión Profesional E.I.R.L.** de acuerdo mutuo con el trabajador un contrato sujeto a modalidad de naturaleza temporal que según la clasificación laboral se refiere a un Contrato de Inicio y lanzamiento de una nueva actividad.



Gestión Profesional

CONTRATO DE TRABAJO MICROEMPRESA

Conste por el presente documento por duplicado, el contrato que celebran, de conformidad con los artículos 4 y sgtes. De la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, aprobada por Decreto Supremo N° 003-97-TR, de una parte la empresa **GESTION PROFESIONAL E.I.R.L.**, con RUC 20413822111 y domicilio en Calle Las Turquesas 368 La Victoria a quien en adelante se le denominará **EL EMPLEADOR**, representada por representante legal Sr. Carlos Francisco Tellería Espinoza, identificado con DNI N° 41382211, con domicilio en Calle Las Turquesas 368 La Victoria, y de la otra parte el Sr. Luis Alberto Sandoval Del Busto, identificado con DNI N° 40786249, con domicilio en Calle Arica N° 720 Miraflores, a quien en adelante se le denominará **EL TRABAJADOR**, en los términos y condiciones siguientes:

ANTECEDENTES:

PRIMERA: EL EMPLEADOR es una persona jurídica de derecho privado constituida bajo el régimen de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada cuya actividad comprende desarrollar actividades de prestación de servicio de asesoría administrativa de acuerdo a los requisitos exigidos para la constitución de la microempresa.

OBJETO DEL CONTRATO:

SEGUNDA: En virtud del presente contrato, **EL EMPLEADOR** contrata los servicios personales de **EL TRABAJADOR**, los mismos que se desarrollarán bajo subordinación a cambio de la remuneración convenida.

PRESTACION DE SERVICIOS:

TERCERA: EL TRABAJADOR desempeñara sus labores llevando a cabo actividades de gestión comercial y marketing estratégico, **EL EMPLEADOR** se encuentra facultado a efectuar modificaciones razonables en función a la capacidad y aptitud de **EL TRABAJADOR** y a las necesidades y requerimientos de la misma, sin que dichas variaciones signifiquen menoscabo de categoría y/o remuneración.

Queda entendido que la prestación de servicios es personal, no pudiendo **EL TRABAJADOR** ser reemplazado ni ayudado por tercera persona.

JORNADA Y HORARIO DE TRABAJO:

CUARTA: En virtud de lo establecido por el Decreto Legislativo N° 854, Ley de Jornada de Trabajo, Horario y Trabajo en Sobretiempo, y sus modificatorias, las partes estipulan que la jornada laboral de **EL TRABAJADOR** será de Lunes a Viernes entre las 09:00 am. y 06:00 pm, con 01 hora de refrigerio que no son computables para efectos de la citada jornada ni del horario de trabajo.

REMUNERACION:

QUINTA: EL TRABAJADOR percibirá como contraprestación por sus servicios una remuneración mensual ascendente a S/. 800 (Ochocientos y 00/100 Nuevos Soles), durante el tiempo que dure la relación laboral, de conformidad con la Constitución y demás normas vigentes.

Las ausencias injustificadas por parte de **EL TRABAJADOR** implican la pérdida de la remuneración en forma proporcional a la duración de dicha ausencia.

VACACIONES:

SEXTO: EL TRABAJADOR tendrá derecho a 15 días de descanso vacacional por año de trabajo. Este tiempo podrá ser reducido hasta por 7 días al año, mediando la respectiva compensación por día laborado, lo cual deberá constar en un acuerdo escrito.

DURACION DEL CONTRATO

SETIMA: El presente contrato es de duración determinada, teniendo vigencia hasta el día 10 de Agosto de 2016, pudiendo extenderse el mismo siempre que EL EMPLEADOR conserve las condiciones legales preestablecidas para mantenerse dentro del Régimen Especial de MYPES.

OBLIGACIONES DEL TRABAJADOR:

OCTAVA: EL TRABAJADOR se compromete a cumplir sus obligaciones con lealtad y eficiencia, aplicando para tal fin toda su experiencia y capacidad, y velando por los intereses de EL EMPLEADOR.

Asimismo, deberá ejercer las funciones propias de su cargo con la mayor diligencia y responsabilidad.

EL TRABAJADOR se compromete, igualmente a mantener en secreto toda información relacionadas a los negocios de **EL EMPLEADOR**, sus asociados y/o clientes. Esta obligación subsistirá aun después de terminada la relación laboral y su incumplimiento genera la correspondiente responsabilidad por daños y perjuicios.

INDEMNIZACION POR DESPIDO ARBITRARIO:

NOVENA: El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a quince remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta remuneraciones diarias. Las fracciones de año se abonan a dozavos.

DOMICILIO:

DECIMA: Las partes señalan como sus respectivos domicilios los especificados en la introducción del presente contrato, por lo que serán consideradas validas todas las comunicaciones notificaciones dirigidas a las mismas con motivo de la ejecución del presente contrato. El cambio de domicilio de cualquiera de las partes surtirá efecto desde la fecha de comunicación de dicho cambio a la contraparte, por cualquier medio escrito.

En señal de conformidad, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 10 días del mes de Agosto de 2015.

EL EMPLEADOR

EL TRABAJADOR



Gestión Profesional

2.- ESTUDIO DE MERCADO

Para el presente plan de Negocio se determinarán los aspectos relacionados a la oferta, la demanda y las proyecciones respectivas que ayudarán a determinar la capacidad productiva del servicio de Asesoría Administrativa para los Colegios ubicados en el distrito de La Victoria.

2.1.- Análisis del entorno empresarial

Las empresas especializadas en asesoría en nuestro país se dedican exclusivamente a brindar sus servicios en empresas comerciales, industriales, banca, etc. Sin prestar atención a la oportunidad de negocio en el sector educación.

En el Perú no existe el interés suficiente por parte de las empresas en invertir en proyectos de consultoría enfocados en la administración de los colegios y no se vislumbra el potencial que tienen estas organizaciones como empresas de éxito.

La tecnología, la infraestructura, las finanzas, el marketing entre otras características son determinantes en el desarrollo de las organizaciones modernas y que pretenden mantenerse en el tiempo.

Factores Políticos

La coyuntura política tiene influencia en las decisiones gubernamentales sobre la educación en el país, además del fomento por la mejora en la calidad educativa esta no va acompañada de la importancia que se le debe dar a los colegios como formadores o hasta como pymes, sin leyes que los impulsen a crecer organizacionalmente será difícil que estos por sí solos lo hagan, además de la demanda de técnicos y profesionales en el ámbito empresarial educativo.

Factores Económicos

La economía peruana ha demostrado un crecimiento en los últimos años y se espera que un crecimiento de alrededor del 2.8%. (Expectativa del MEF para el año 2015)

Según información de INEI, el ingreso promedio en Lima Metropolitana se incrementó en 7.2% entre Noviembre del 2014 y Enero del 2015. Y ello se relaciona con un incremento en el consumo y el ahorro. Este crecimiento también podría atraer inversiones extranjeras o de grupos económicos locales, se puede manejar este flujo mayor de dinero para invertir en educación y modelos de organización educativa y atraer inversiones extranjeras o de grupos económicos locales.

Factores Sociales

La educación representa una de las mayores alternativas para el crecimiento intelectual y formativo de las personas, las primeras etapas de la educación llámese niveles de inicial, primaria y secundaria juegan un papel importante en el crecimiento de los estudiantes y su desarrollo dentro de la sociedad tendrán influencia sobre los futuros profesionales que elegirán y serán elegidos como los próximos gobernantes.

La cantidad de jóvenes en edad escolar ha crecido considerablemente, según información estadística del INEI, que líneas más adelante demostraremos con los datos recogidos.

Factores Tecnológicos

Representan el mayor potencial del mundo moderno en cuanto a proyecciones de las empresas, la tecnología no se detiene nunca y su influencia en la educación y en la administración moderna siempre debe verse como una alternativa de crecimiento y

mejora de las organizaciones educativas, las clases virtuales, semi-presenciales, a distancia, entre otras forman parte de una gama de alternativas que pueden representar un mayor flujo de estudiantes en los colegios.

2.2.- Análisis FODA del negocio

Consideramos para el análisis FODA los siguientes criterios:

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicio original en el rubro educativo. • Servicio Integral e innovador. • Experiencia de profesionales en el sector educativo. • Bajo costo de producción del servicio. • Alianzas estratégicas con la Universidad Cesar Vallejo y Scotiabank. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nicho de mercado sin competencia. • Crecimiento demográfico y socio-económico de los habitantes del distrito. • Necesidad de Asesorías (cierre de colegios por parte del MINEDU). • Servicios colaterales como pedagógicos y de marketing. • Seguros educativos. • Nueva Ley de Institutos tecnológicos. • Interés de bancos por cubrir financiamientos de colegios.
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incapacidad financiera para contratar tecnología de Atención vía web. • Insuficiencia de personal para cubrir el caso de un incremento sustancial de la demanda. • Carencia de marca reconocida en el mercado. • Poca diversificación del servicio ofertado. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posibles sustitutos como los estudios contables. • Nuevas empresas que copien el modelo. • Informalidad del sector. • Posible ingreso de corporaciones y/o grandes empresas que presten el mismo servicio. • Aumento de precios de proveedores.

A partir de la matriz FODA presentada, mostramos el FODA Cruzado para plantear estrategias en beneficio de la empresa.

	<p><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Nicho de mercado sin competencia. • Crecimiento demográfico y socio-económico de los habitantes del distrito. • Necesidad de Asesorías (cierre de colegios por parte del MINEDU). • Servicios colaterales como pedagógicos y de marketing. • Seguros educativos. • Nueva Ley de Institutos tecnológicos. • Interés de bancos por coberturar financiamientos de colegios. 	<p><u>AMENAZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Posibles sustitutos como los estudios contables. • Nuevas empresas que copien el modelo. • Informalidad del sector. • Posible ingreso de corporaciones y/o grandes empresas que presten el mismo servicio. • Aumento de precios de proveedores. • Poco conocimiento del producto ofertado
<p><u>FORTALEZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicio original en el rubro educativo. • Servicio Integral e innovador. • Experiencia de profesionales en el sector educativo. • Bajo costo de producción del servicio. • Alianzas estratégicas con la Universidad Cesar Vallejo y Scotiabank. 	<p><u>ESTRATEGIA FO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Liderar en el rubro educativo con un nuevo servicio en el distrito. • Fomentar la formalización de los colegios en todos sus aspectos. • Utilizar experiencia del personal para brindar más y mejores servicios. • Desarrollar historial financiero en los colegios. 	<p><u>ESTRATEGIA FA</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Fomentar diferenciación como pioneros en el servicio. • Demostrar que se puede formalizar a la institución a bajo costo. • Reflejar la ventaja de contar con instituciones confiables en beneficio del cliente. • Impulsar la propuesta integral con la experiencia de otros clientes nuestros.
<p><u>DEBILIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Incapacidad financiera para contratar tecnología de Atención vía web. • Insuficiencia de personal para cubrir el caso de un incremento sustancial de la demanda. • Carencia de marca reconocida en el mercado. • Poca diversificación del servicio ofertado. 	<p><u>ESTRATEGIA DO</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicitar a través de las webs de colegios el servicio. • Complementar con los seguros educativos mayor participación de mercado. • Comercializar la marca a través de nuestros contactos en el banco. • Incluir un producto bancario exclusivo si contratan con nuestra empresa 	<p><u>ESTRATEGIA DA</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar promociones de precios bajos ante los nuevos ingresos. • Captar personal de estudios contables para mejorar la oferta. • Alianza estratégica para enlazar nuestros proveedores y clientes. • Publicitar la marca a través de nuestros proveedores

2.3.- Descripción del Entorno del Mercado

Poder de Negociación de los Clientes

En el caso del poder de negociación de los clientes este será mínimo o casi nulo, pues teniendo la oferta de un servicio nuevo en el rubro educación se les presentará como una alternativa única en su aspecto con la experiencia del personal en el rubro educativo podremos generar confianza en el cliente para que acceda a nuestra oferta.

Poder de Negociación de los Proveedores.

En cuanto a la implementación de nuestros equipos, mobiliario, útiles de escritorio, entre otros tenemos mayores alternativas, no necesitamos de un solo proveedor pues la oferta de los mismos es amplia y no necesitamos exclusividad para equipar nuestras oficinas y menos para prestar nuestro servicio.

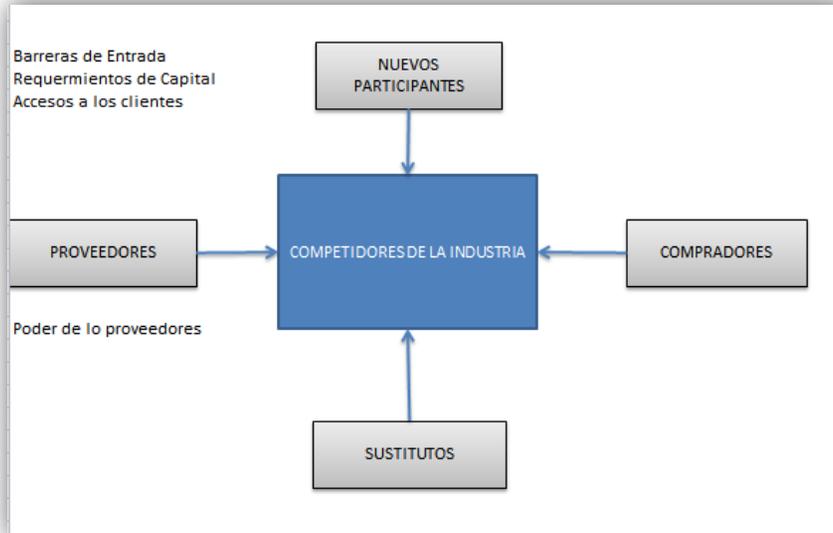
Amenaza de nueva Competencia.

El modelo de negocio se muestra como una buena alternativa para que aparezca la competencia a copiar o a imitar alguno de nuestros servicios ya sea en el aspecto legal, administrativo o financiero, podremos reactivar nuestras fortalezas ampliando nuestra oferta en nuestro servicio integral con contactos en más de una banca o universidades.

Amenaza de Productos Sustitutos.

La amenaza que representa un sustituto puede ser la que ofrecen los estudios contables que además de la asesoría en contabilidad, quizás empezarían por implementar una oferta de nuevos servicios similares a los ofrecidos por nuestra empresa, oferta que les representaría tiempo en implementar pues su foco de atención es muy específico.

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA



GPEIRL – Figura 4 – Estructura de la Industria

2.4.- Descripción del bien o del servicio

El servicio de asesoría administrativa se encargará de desarrollar un plan integral para el manejo eficiente en la administración de colegios ubicados en el distrito de La Victoria, incluirá asesoría financiera, asesoría académica, asesoría de manejo deportivo, asesoría en marketing empresarial y otras alternativas que puedan necesitar según el tipo de colegio y sus pretensiones organizacionales.

Asesoría Financiera:

- Bancarización de pensiones de enseñanza.
- Bancarización del personal del colegio.
- Financiamiento de proyectos.
- Acceso a créditos para el personal.

- Compras corporativas de materia prima.

Asesoría académica:

- Convenios con universidades para capacitación de profesores.
- Alternativas de ingreso directo a universidades.
- Convenios con institutos superiores y academias Pre-Universitarias.

Asesoría Deportiva:

- Promoción de participación en campeonatos deportivos.
- Escuelas deportivas para el alumnado.
- Implementación de material deportivo.

Asesoría en Marketing:

- Publicidad y presencia en medios de comunicación escritos.
- Presencia en internet y redes sociales.
- Aplicaciones en celulares.
- Implementación de los quioscos y/o comedores estudiantiles con auspicio privado.

2.5.- Estudio de la demanda potencial. Segmento del mercado: Público

Objetivo

Para el presente plan de negocios ubicaremos el mercado donde se desarrollará el negocio y que estará en el distrito de La Victoria donde según datos del INEI se tiene una población de 175,372 habitantes (Fuente INEI – Proyecciones de población por distritos 2014).

La educación es clave para que a las personas se les proporcione los conocimientos, las capacidades y las competencias necesarias para participar de manera efectiva en la sociedad y en la economía.

En el mes de mayo del presente año la Dirección Regional de Educación de Lima Metropolitana (Dreilm) del Minedu denunció a 200 colegios que son investigados por operar sin tener un código de autorización, y tienen como característica operar de manera improvisada con deficiencias organizacionales, de infraestructura y pedagógicas.

Para el distrito de La Victoria contamos con 329 Colegios de los cuales 179 son particulares en el distrito, datos recogidos del ministerio de educación a través de la página www.escale.minedu.gob.pe que reflejan información estadística del sector educación, además estos se dividen de la siguiente forma y los consideraremos nuestros clientes potenciales.

Etapa, modalidad y nivel educativo	Total	Gestión	
		Pública	Privada
Total	329	150	179
Básica Regular	306	137	169
Inicial	174	97	77
Primaria	81	23	58
Secundaria	51	17	34
Básica Alternativa	9	6	3
Básica Especial	1	1	0
Técnico-Productiva	10	4	6
Superior No Universitario	3	2	1
Pedagógica	0	0	0
Tecnológica	3	2	1
Artística	0	0	0

Fuente: MINISTERIO DE EDUCACIÓN - Padrón de Instituciones Educativas.

GPEIRL - Tabla 2 – Cantidad De Instituciones Educativas según gestión – La Victoria

Por lo tanto y según la información recogida del Ministerio de educación se puede determinar que la población de instituciones educativas en el distrito de La Victoria es de 179 Colegios.

2.6.- Estudio de la oferta. Análisis de la competencia

Para la presente idea de negocio no encontramos competencia que oferte el servicio de asesoría de administración para colegios particulares en La Victoria, como mencionamos anteriormente existen asesorías aisladas como la legal y la contable pero no se aprecia un servicio integral que incluya además de estos servicios otros como los financieros y de marketing.

Potenciales competidores.- estos son competidores que tienen especialidad en el rubro de asesoría mas no en administración de centros educativos, los detallamos por la ubicación geográfica de sus sedes que podrían representar una amenaza para el negocio si pretender ingresar al rubro educación.

- **Management Solutions.-** Empresa que brinda asesoría profesional contable, financiera y tributaria a pymes en lima, siendo los colegios una especie de pymes, podría representar un competidor potencial.
- **Seproisa.-** Empresa con servicio de outsourcing profesional contable, financiero y tributario, se le considera dentro del grupo de potenciales competidores porque muestra en su oferta servicios educacionales en administración de empresas.

- **Estudio Contable Martínez y Gómez SAC.**- brinda asesoría contable a colegios, por ahora no incluye en su oferta el servicio administrativo pero podría considerarlo de ver los resultados exitosos de nuestro negocio.

Estos potenciales competidores además de los profesionales independientes pueden representar una ligera competencia ya que no se ubican geográficamente cerca de nuestro mercado objetivo, sin embargo pueden captar clientes de los distritos cercanos y luego buscar mercado en el nuestro.

2.7.- Determinación de la demanda insatisfecha

Al tener en cuenta que el servicio por su enfoque en los colegios particulares de La Victoria no está siendo atendido, consideramos el 100% de colegios del mercado objetivo (179) como la demanda insatisfecha.

Es importante señalar que de la totalidad de la demanda insatisfecha (179 colegios) solo podemos considerar 150 ya que la diferencia (29 colegios), son administrados por la iglesia católica y por el momento sería difícil ingresar a esos clientes.

2.8.- Cuadro de la demanda proyectada para el negocio en unidades

DEMANDA PROYECTADA (EN CANTIDAD DE COLEGIOS / AÑO)

AÑO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COLEGIOS	24	24	72	72	72
	24	24	72	72	72

GPEIRL - Tabla 3 - Demanda Proyectada por Años

DEMANDA PROYECTADA (EN CANTIDAD DE COLEGIOS / MES)

AÑO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ENERO	2	2	6	6	6
FEBRERO	2	2	6	6	6
MARZO	2	2	6	6	6
ABRIL	2	2	6	6	6
MAYO	2	2	6	6	6
JUNIO	2	2	6	6	6
JULIO	2	2	6	6	6
AGOSTO	2	2	6	6	6
SEPTIEMBRE	2	2	6	6	6
OCTUBRE	2	2	6	6	6
NOVIEMBRE	2	2	6	6	6
DICIEMBRE	2	2	6	6	6
	24	24	72	72	72

GPEIRL - Tabla 4 - Demanda Proyectada por mes

Teniendo en cuenta la demanda insatisfecha señalada podremos tener inicialmente una participación del mercado de 2% para el primer año.

2.9.- Descripción de las estrategias y políticas de mercadeo

Para el presente plan de negocios podemos considerar utilizar la estrategia de océano azul, pues en el mercado donde pretendemos ofertar nuestro servicio, que es el distrito de La Victoria, no existe competencia por ahora el modelo de negocio permite ser pioneros en el servicio y desde ahí posicionarnos para tener una mejor visión de lo que pretendemos alcanzar.

2.9.1. Estrategia de producto o servicio

Para la estrategia de servicio implementaremos una oferta completa de servicios, teniendo en cuenta en primera instancia las necesidades y objetivos que pretenden alcanzar los colegios a atender, tampoco es necesario aplicar todo el paquete completo

para esto realizaremos un análisis situacional de cada cliente antes de la puesta en marcha del servicio.

Para el caso de los colegios que ya reciban servicio de asesoría legal y/o contable mostraremos nuestra oferta donde entregaremos un servicio completo e integral que pueda engranar las áreas que tenga la institución.

2.9.2. Estrategia de precio

Al ser un servicio innovador para el mercado tendremos el poder para presentar un precio que en un inicio sea lo más conveniente posible para el negocio, justificaremos el precio con la calidad de profesionales a disposición, la experiencia de los mismos en el sector educación y el resultado de la operación.

Teniendo en cuenta la posibilidad del ingreso de nuevos competidores buscaremos la diferenciación en el paquete completo del servicio, el seguimiento luego de finalizado el servicio, promoviendo la identidad del cliente con la marca y el tiempo y dinero que le llevaría a nuestro cliente apostar por una nueva alternativa del servicio.

2.9.3. Estrategia de plaza (distribución)

El mercado objetivo se encuentra dentro de los colegios privados de La Victoria que tienen alrededor de 200 alumnos en promedio que tendremos a nuestro cargo con la opción de la expansión en distritos aledaños como San Luis, Lince, Breña y Cercado de Lima.

2.9.4. Estrategia de promoción

Fomentaremos la expansión y crecimiento en materia de sucursales y franquicias de los colegios a través del servicio “Cliente-Socio”, con filiales en distintos distritos donde los

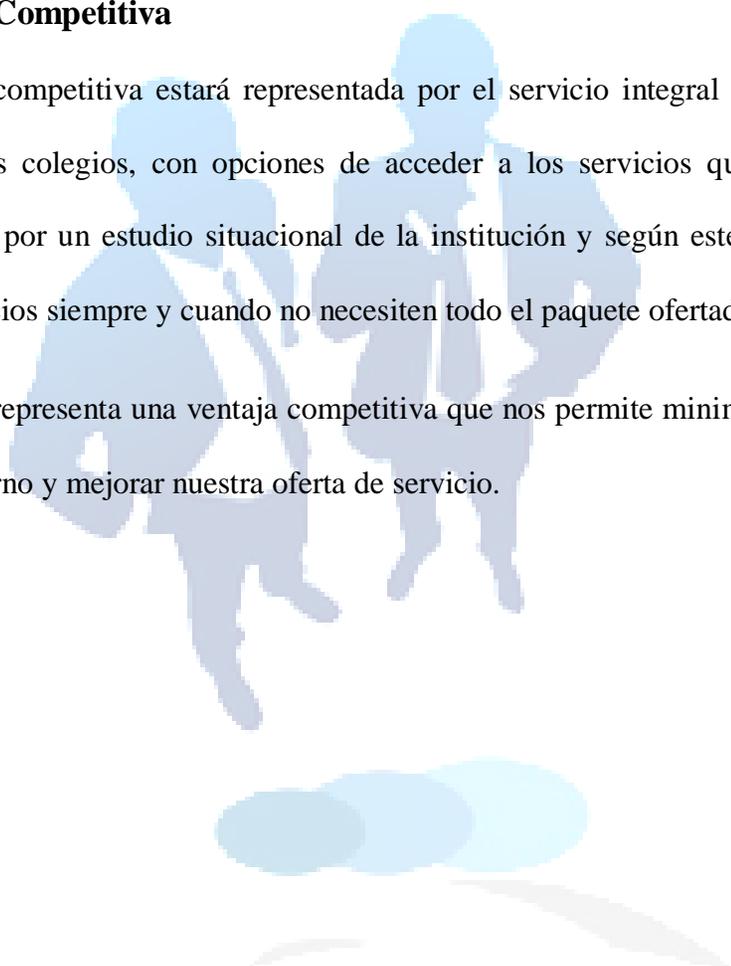
acompañaremos desde el inicio de sus operaciones con la alternativa de brindarles toda nuestra gama de servicios, con la opción de que sea una oferta renovable anual.

El combo de servicios “Servtotal” (ST) estará compuesto por todo un paquete de servicios ofrecidos, financiero, administrativo, académico, deportivo y de marketing.

2.10.- Ventaja Competitiva

Nuestra ventaja competitiva estará representada por el servicio integral y único en el mercado para los colegios, con opciones de acceder a los servicios que requiera el cliente apoyados por un estudio situacional de la institución y según este promover el uso de más servicios siempre y cuando no necesiten todo el paquete ofertado.

La orquestación representa una ventaja competitiva que nos permite minimizar pérdidas si cambia el entorno y mejorar nuestra oferta de servicio.



Gestión Profesional

3. ESTUDIO TECNICO

Para el presente plan de negocio se desarrollará el estudio técnico, las especificaciones técnicas del mismo y detalle de la tecnología, insumos, de los procesos logísticos y herramientas a utilizar.

3.1.- Tamaño del Negocio, Factores Determinantes

Teniendo en cuenta que el negocio tendrá su razón de ser en el trabajo de campo con los clientes, se consideraron dos urbanizaciones dentro del distrito de La Victoria como opciones donde establecer el centro de operaciones del negocio estas son Balconcillo y Santa Catalina, donde nos decidimos por este último, para realizar la elección del tamaño del negocio fue necesario considerar los siguientes factores:

- Demanda del Negocio.
- Disponibilidad de insumos necesarios para la prestación del Servicio.
- Capacidad Financiera para el arrendamiento de la oficina.
- Área suficiente para su utilidad.
- Tecnología (Suministros al alcance).
- La localización está estratégicamente ubicado para la captación de clientes.

El tamaño del negocio estará fijado en base a cubrir parte de la demanda insatisfecha del mercado, es decir en un inicio parte de los 200 colegios que representan la demanda insatisfecha en el segmento del mercado objetivo.

Para establecer el tamaño se ha tomado en cuenta la cantidad de colegios a atender de forma mensual, es decir hablamos de 02 colegios atendidos por mes, en base a los días

laborables por mes, 05 a la semana y 20 al mes, teniendo en cuenta que son los mismos clientes captados y con contrato de servicios.

El negocio estima colocar una oficina que incluya espacios comunes para escritorios y archivo, baños, depósito con un área total de 30 m2.

3.2.- Especificaciones técnicas y diseño del producto o servicio

El presente plan de negocio tiene su objeto en la prestación del servicio de asesoría administrativa para colegios del distrito de La Victoria, teniendo en cuenta las siguientes especificaciones para la asesoría:



GPEIRL – Figura 5 – Diseño del Servicio

El servicio se encuentra diseñado para atender según los requerimientos y necesidades del cliente, si bien es cierto lo ideal es cubrir al cliente con toda la gama de servicios que ofrecemos, es decisión del mismo solicitar en primera instancia los que considere

convenientes para su institución, en el camino podría solicitar algún otra asesoría, situación que se tendría que analizar para que se tenga el resultado esperado con el servicio.

3.3.- Proceso y Tecnología

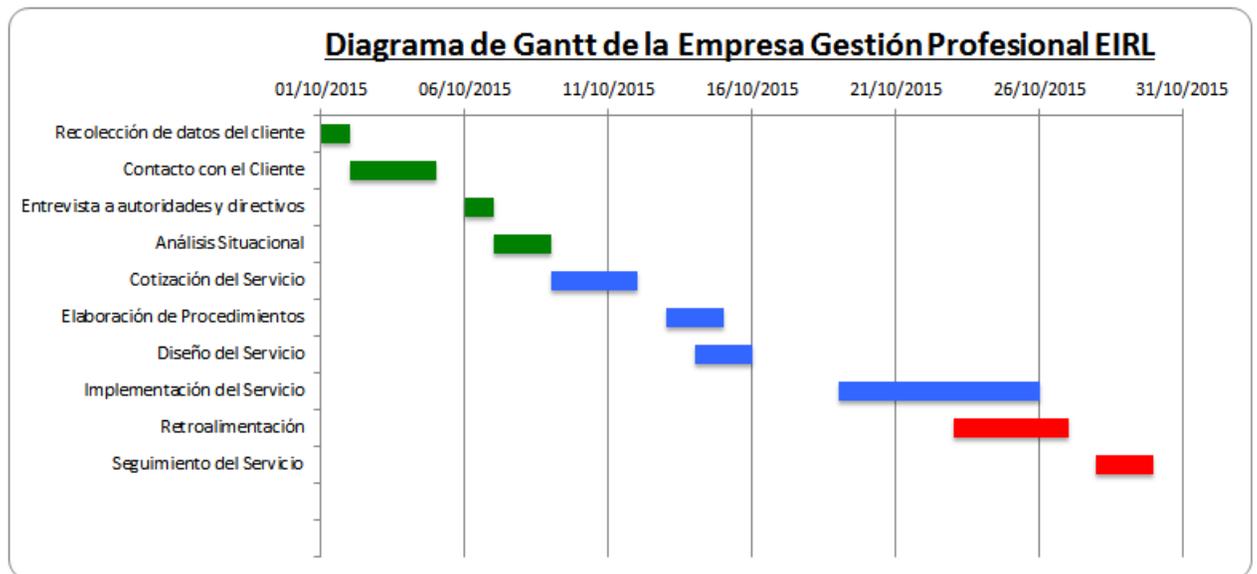
3.3.1.- Descripción y diagrama de los procesos logísticos y de operaciones de la elaboración del producto.

DIAGRAMA DE FLUJO DE LA EMPRESA GESTIÓN PROFESIONAL EIRL



GPEIRL – Figura 6 – Diagrama de Flujo

DIAGRAMA DE GANTT DE LA EMPRESA GESTION PROFESIONAL EIRL



GPEIRL – Figura 7 - Diagrama de GANTT

NOMBRE DE LA TAREA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	DURACIÓN (Días)
Recolección de datos del cliente	01/10/2015	02/10/2015	1
Contacto con el Cliente	02/10/2015	05/10/2015	3
Entrevista a autoridades y directivos	06/10/2015	07/10/2015	1
Análisis Situacional	07/10/2015	09/10/2015	2
Cotización del Servicio	09/10/2015	12/10/2015	3
Elaboración de Procedimientos	13/10/2015	15/10/2015	2
Diseño del Servicio	14/10/2015	16/10/2015	2
Implementación del Servicio	19/10/2015	26/10/2015	7
Retroalimentación	23/10/2015	27/10/2015	4
Seguimiento del Servicio	28/10/2015	30/10/2015	2

3.3.2.- Capacidad Instalada y operativa.

Con respecto a las oficinas se ubicarán las áreas de Administración y Contabilidad de forma permanente en la oficina, ocasionalmente estará también el Gerente General, en el área de Marketing y Ventas se entiende que estarán en trabajo de campo cuando se atiende un servicio.



GPEIRL – Figura 8 – Capacidad Instalada

3.3.3.- Cuadro de requerimientos de bienes, equipos, herramientas, personal e insumos para elaborar el producto o brindar el servicio.

Para el presente Plan de Negocios de la empresa Gestión Profesional EIRL al ser una empresa de servicios, necesitará de material de oficina y equipamiento de la misma como sigue:

EQUIPOS MULTIMEDIA Y DE CÓMPUTO

<u>EQUIPO</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>CARACTERISTICAS TECNICAS</u>
COMPUTADORA DE ESCRITORIO MARCA LENOVO	04	Pantalla 19.5” Procesador Intel® Core i3 4ta. Gen. USB 2.0 500 GB Disco Duro
IMPRESORA MARCA BROTHER	01	Impresora, copiadora y escáner Velocidad de 30 ppm Conexión USB, Wireless

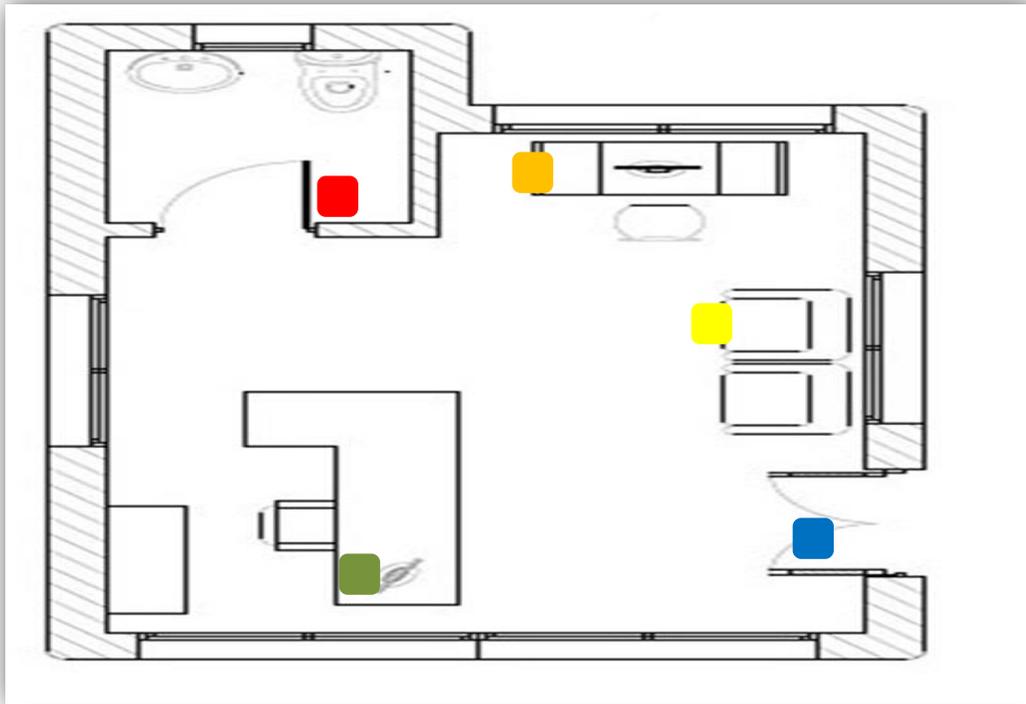
MUEBLES VARIOS

<u>MUEBLES</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>CARACTERÍSTICAS</u>
ESCRITORIOS	04	Medidas de 1 mts x 1.5 mts
		03 Cajones
		01 Cajón archivador
		Medidas de 1.5 mts x 1.75 mts
ARMARIO ARCHIVADOR DOCUMENTOS	01	04 Cajones
		Hecho de melanina
		Dimensiones 0.48 x 0.53 x 1.34 mts
JUEGO DE SILLAS PARA VISITA	04	01 Juego respaldar anatómico
		Estructura metálica

RECURSOS HUMANOS

<u>PERSONAL</u>	<u>CANTIDAD</u>
Gerente General	01
Jefe de Administración	01
Jefe de Marketing y Ventas	01
Jefe de Contabilidad	01

3.3.4 Infraestructura, características físicas y distribución del local



GPEIRL – Figura 9 – Características Físicas

En el presente se encuentra Layout se muestra el bosquejo de la distribución de las oficinas de la empresa Gestión Profesional EIRL, con la siguiente leyenda:

	DESCRIPCION
	1. INGRESO OFICINA
	2. ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD
	3. MARKETING
	4. GERENCIA GENERAL
	5. SERVICIOS HIGIENICOS

3.4.- Fuentes de abastecimiento de insumos. Posibles proveedores de los insumos.

MATERIAL DE OFICINA

<u>ARTICULO</u>	<u>PROVEEDOR</u>
Archivadores de palanca	OFICENTRO
Bandejas Organizadoras	OFICENTRO
Papel bond fotocopia e impresión	OFICENTRO
Bolígrafos, lápices, reglas	OFICENTRO
Cinta adhesiva, tampones	OFICENTRO
Engrapadores, folders, fasteners	OFICENTRO

MATERIAL DE LIMPIEZA

<u>ARTICULO</u>	<u>PROVEEDOR</u>
Escobas	DISTRIBUIDORA REY
Recogedores	DISTRIBUIDORA REY
Líquidos limpiadores	DISTRIBUIDORA REY
Trapeadores	DISTRIBUIDORA REY
Franelas	DISTRIBUIDORA REY

SERVICIOS VARIOS

<u>SERVICIOS</u>	<u>FRECUENCIA</u>
AGUA	MENSUAL
LUZ	MENSUAL
TELEFONO	MENSUAL
INTERNET	MENSUAL

3.5.- Localización del negocio, Factores Determinantes

Para el Plan de Negocio, La oficina de la empresa Gestión Profesional EIRL, estará ubicada en el distrito de La Victoria en la Urbanización Balconcillo, esta ubicación ha sido elegida por sus siguientes características:

1. Espacio físico suficiente para atender a los clientes.
2. Correctamente distribuido poniendo énfasis en la disponibilidad hacia el cliente.
3. Dimensiones suficientes para el giro del negocio
4. Funcionalidad de las áreas
5. Espacio físico en oficinas para el desplazamiento del personal.
6. Facilidad para la circulación del personal por toda la oficina

Además de ello también se tuvieron en cuenta los siguientes factores:

- Avenidas transitables para un acceso rápido.
- Ubicación cercana a la DRELM (Dirección Regional de Educación de Lima)
- Zona Urbano – Comercial
- Distancia accesible de proveedores de insumos de oficina y suministros de cómputo.

- Cercanía con los potenciales clientes, la zona está dotada de colegios de mediano tamaño.



4.- ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Para realizar el análisis del financiamiento del negocio de la empresa Gestión Profesional EIRL hemos determinado a partir de la demanda insatisfecha mostrada en su estudio en capítulos anteriores, la necesidad de realizar el cálculo económico financiero y demostrar la viabilidad del mismo.

4.1.- Inversión Fija

Se encuentra compuesta por la inversión tangible e intangible que mostramos a continuación:

4.1.1.- Inversión Tangible

La inversión tangible para la empresa Gestión Profesional EIRL está compuesta de los siguientes materiales detallados en cantidad y costo:

INVERSION TANGIBLE

Inversion Tangible	Cantidad	Costo Unitario	Total
Computadora de escritorio	4	S/. 600.00	S/. 2,400.00
Impresora	1	S/. 100.00	S/. 100.00
Escritorios	4	S/. 250.00	S/. 1,000.00
Mueble archivador de documentos	1	S/. 200.00	S/. 200.00
Sillas giratorias	4	S/. 50.00	S/. 200.00
VALOR TOTAL			S/. 3,900.00

GPEIRL – Cuadro 1 - Inversión Tangible

4.1.2.- Inversión Intangible

La inversión intangible al ser empresa prestadora de servicios tiene como detalle los siguientes conceptos:

INVERSION INTANGIBLE

Inversión Intangible	TOTAL
Constitución de empresa	S/. 500.00
Licencia Municipal	S/. 160.00
Obtención de Certificado de Defensa Civil	S/. 72.00
TOTAL INVERSION INTANGIBLE	S/. 732.00

GPEIRL – Cuadro 2 – Inversión Intangible

Presupuesto de Sueldos

Para el presupuesto de sueldos es importante señalar que el horario de labores no amerita una jornada laboral completa para el caso de los Jefes y Gerente, es por esto que solo se considera la remuneración por el tiempo que presten sus servicios.

Cargo	Cantidad de Personal	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Essalud (9%)	TOTAL ANUAL
Gerente General	1	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00	S/. 1,080.00	S/. 13,080.00
Jefe de Administración	1	S/. 600.00	S/. 7,200.00	S/. 648.00	S/. 7,848.00
Jefe Marketing y Ventas	1	S/. 600.00	S/. 7,200.00	S/. 648.00	S/. 7,848.00
Jefe de Contabilidad	1	S/. 600.00	S/. 7,200.00	S/. 648.00	S/. 7,848.00
TOTAL	4	S/. 2,800.00	S/. 33,600.00	S/. 3,024.00	S/. 36,624.00

GPEIRL – Cuadro 3 – Presupuesto de Sueldos

4.2.- Capital de Trabajo

El capital de trabajo para la empresa Gestión Profesional está compuesto por los Gastos Administrativos, de oficina y Ventas, estos últimos representados en gran proporción por el Jefe de Marketing y Ventas, los Gastos Administrativos están representados además de las jefaturas por los consumos en oficina (Alquiler, internet, telefonía, útiles de oficina, entre otros).

CAPITAL DE TRABAJO

Gasto de ventas	TOTAL ANUAL
Transporte	S/. 1,000.00
Jefe Marketing	S/. 7,848.00
TOTAL	S/. 8,848.00

Gastos administrativos y de oficina	TOTAL ANUAL
Gerente general	S/. 13,080.00
Jefe Administración	S/. 7,848.00
Jefe Contabilidad	S/. 7,848.00
Material de Oficina	S/. 300.00
Luz	S/. 400.00
Agua	S/. 200.00
Internet	S/. 100.00
Telefonía	S/. 100.00
TOTAL	S/. 29,876.00

TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	S/. 38,724.00
---------------------------------	----------------------

GPEIRL – Cuadro 4 – Capital de Trabajo

4.3.- Inversión Total

Con los datos identificados líneas arriba, podemos detallar la forma de inversión en el negocio y que porcentaje representa cada una sobre el total de la inversión:

INVERSION TOTAL

Detalle	Total	Porcentaje
INVERSION TANGIBLE	S/. 3,900.00	9%
INVERSION INTANGIBLE	S/. 732.00	2%
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 38,724.00	89%
INVERSION TOTAL	S/. 43,356.00	100%

GPEIRL – Cuadro 5 - Inversión Total

4.4.- Estructura de la Inversión

El financiamiento del negocio utilizará recursos propios, no se necesitará por ahora financiamiento bancario.

Inversión	Aporte Propio	Financiamiento	Total	Porcentaje
INVERSION FIJA	S/. 3,900.00	S/. -	S/. 3,900.00	9%
INVERSION INTANGIBLE	S/. 732.00	S/. -	S/. 732.00	2%
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 38,724.00	S/. -	S/. 38,724.00	89%
TOTAL	S/. 43,356.00	S/. -	S/. 43,356.00	100%

GPEIRL – Cuadro 6 – Estructura de la Inversión

Depreciación

A continuación se detalla la depreciación de los bienes adquiridos para las operaciones a realizar en la empresa Gestión Profesional EIRL, teniendo en cuenta que se realizará un servicio in house con los clientes.

DEPRECIACIÓN

Detalle	Vida util	Valor	Depreciación mensual	Depreciación Anual
Computadora de escritorio	60	S/. 600.00	S/. 10.00	S/. 120.00
Impresora	60	S/. 100.00	S/. 1.67	S/. 20.00
Escritorios	60	S/. 250.00	S/. 4.17	S/. 50.00
Mueble archivador de documentos	60	S/. 200.00	S/. 3.33	S/. 40.00
Sillas giratorias	60	S/. 50.00	S/. 0.83	S/. 10.00
Total			S/. 20.00	S/. 240.00

GPEIRL – Cuadro 7 – Depreciación

e

Gestión Profesional

5.- ESTUDIO DE LOS COSTOS Y RESULTADOS, INGRESOS, EGRESOS Y FLUJO DE CAJA

5.1.- Presupuesto de Ventas

Se ha tenido en cuenta el porcentaje en el reporte de inflación de 2.50% recogido de la página de la página del Banco Central de Reserva del Perú, hemos considerado el siguiente cuadro como presupuesto para nuestras ventas:

Inflación BCRP 2.50%

Presupuesto de Ventas (Cant. Colegios)					
Año	1	2	3	4	5
Ventas (Cant. Colegios)	24	24	72	72	72
Precio promedio (S/.)	1,500	1,538	1,576	1,615	1,656
TOTAL INGRESOS (S/.)	36,000	36,900	113,468	116,304	119,212

GPEIRL – Cuadro 8 – Presupuesto de Ventas

5.2.- Estructura de Costos

Detallamos los costos en los que incurre la empresa Gestión Profesional EIRL, no tenemos costos directos de fabricación ya que no tenemos producción de bienes, sí consideramos costos indirectos, los cuales detallamos a continuación:

Gestión Profesional

ESTRUCTURA DE COSTOS

COSTOS VARIABLES	Costo unitario	Importe	Porcentaje
Costos directos		S/. 0.00	0

Total Costos directos		S/. 0.00	0
------------------------------	--	----------	---

Costos indirectos	Costo unitario	Importe	Porcentaje
Movilidad		S/. 100.00	40%
Almuerzos		S/. 100.00	40%
Llamadas		S/. 50.00	20%
Total Costos indirectos	S/. 20.83	S/. 250.00	100%

Total Costos Variables	S/. 20.83	S/. 250.00	
-------------------------------	------------------	-------------------	--

Costos Indirectos	Costo unitario	Importe	Porcentaje
Gerente general		S/. 13,080.00	34.1%
Jefe de Administración		S/. 7,848.00	20.5%
Jefe de Marketing		S/. 7,848.00	20.5%
Jefe de Contabilidad		S/. 7,848.00	20.5%
Luz		S/. 500.00	1.3%
Agua		S/. 500.00	1.3%
Material de oficina		S/. 300.00	0.8%
Internet		S/. 100.00	0.3%
Telefonía		S/. 100.00	0.3%
Transporte		S/. 200.00	0.5%

Total Costos Fijos	S/. 3,193.67	S/. 38,324.00	100%
---------------------------	---------------------	----------------------	-------------

Costo Total	S/. 3,193.67	S/. 38,574.00	
--------------------	---------------------	----------------------	--

GPEIRL – Cuadro 9 – Estructura de Costos

Gestión Profesional

5.3.- Costos de Contribución y Punto de Equilibrio

COSTOS DE CONTRIBUCIÓN Y PUNTO DE EQUILIBRIO

Detalle		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		24	24	72	72	72
Precio		1,500.00	1,537.50	1,575.94	1,615.34	1,655.72
TOTAL INGRESOS		S/. 36,000.00	S/. 36,900.00	S/. 113,467.50	S/. 116,304.19	S/. 119,211.79
TOTAL CANTIDAD PRODUCIDA		24	24	72	72	72
PRECIO PROMEDIO		1,500.00	1,537.50	1,575.94	1,615.34	1,655.72
COSTOS VARIABLES						
Costos indirectos	20.83	500.00	500.00	1500.00	1500.00	1500.00
TOTAL DE COSTOS VARIABLES	20.83	500.00	500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Margen de contribución		35,500	36,400	111,968	114,804	117,712
Margen de contribución por unidad		1479.2	1516.7	1555.1	1594.5	1634.9
Margen de contribución porcentaje		98.6%	98.6%	98.7%	98.7%	98.7%
COSTO FIJO						
		38,324	38,324	38,324	38,324	38,324
PUNTO DE EQUILIBRIO (a)		26	25	25	24	23
PUNTO DE EQUILIBRIO (b)		26	25	25	24	23

GPEIRL – Cuadro 10 – Costos de Contribución y Punto de Equilibrio

Gestión Profesional

5.4.- Estado de Ganancias y Pérdidas

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (EN NUEVOS SOLES)					
Unidades	24	24	72	72	72
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas Netas	36,000	36,900	113,468	116,304	119,212
Depreciación	240	240	240	240	240
Utilidad bruta	35,760	36,660	113,228	116,064	118,972
Gastos de Ventas	8,048	8,048	8,048	8,048	8,048
Gastos de Administración	30,276	30,276	30,276	30,276	30,276
Utilidad antes de Impuestos	-2,564	-1,664	74,904	77,740	80,648
Impuesto a las ventas (18%)	(462)	(300)	13,483	13,993	14,517
Impuesto a la renta (30%)	(769)	(499)	22,471	23,322	24,194
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	(1,333)	(865)	38,950	40,425	41,937

GPEIRL – Cuadro 11 – Estado de Ganancias y Perdidas

Gestión Profesional

5.5.- Flujo de Caja Económico

FLUJO ECONOMICO (EN NUEVOS SOLES)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por ventas	0.00	36,000.00	36,900.00	113,467.50	116,304.19	119,211.79
Total Ingresos	0.00	36,000.00	36,900.00	113,467.50	116,304.19	119,211.79
Egresos						
Costos indirectos producción	0.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
Gastos de venta	0.00	8,048.00	8,048.00	8,048.00	8,048.00	8,048.00
Gastos administrativos	0.00	30,276.00	30,276.00	30,276.00	30,276.00	30,276.00
Impuestos	0.00	-1,230.72	-798.72	35,953.68	37,315.29	38,710.94
Total egresos	0.00	37,343.28	37,775.28	74,527.68	75,889.29	77,284.94
Capital						
Inversión activo fijo	-4,632.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de trabajo	-38,724.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Recuperación del capital de trabajo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de capital	-43,356.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de Caja Económico	-43,356.00	(1,343)	(875)	38,939.82	40,414.90	41,926.85

TASA
20%

5.6.- Flujo de Caja Operativo

FLUJO OPERATIVO (EN NUEVOS SOLES)						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ingresos por ventas	0.00	36,000.00	36,900.00	113,467.50	116,304.19	119,211.79
Total Ingresos	0.00	36,000.00	36,900.00	113,467.50	116,304.19	119,211.79
Egresos						
Insumos y costos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Mano de obra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costos indirectos de producción	0.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
Gastos de venta	0.00	8,048.00	8,048.00	8,048.00	8,048.00	8,048.00
Gastos administrativos	0.00	30,276.00	30,276.00	30,276.00	30,276.00	30,276.00
Depreciación	0.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Total egresos	0.00	38,814.00	38,814.00	38,814.00	38,814.00	38,814.00
Capital						
Utilidad antes de impuestos	0.00	-2,814.00	-1,914.00	74,653.50	77,490.19	80,397.79
Impuestos	0.00	-1,230.72	-798.72	35,953.68	37,315.29	38,710.94
Utilidad Neta	0.00	-1,583.28	-1,115.28	38,699.82	40,174.90	41,686.85
Depreciación	0.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Flujo de Caja Operativo	0.00	-1,823.28	-1,355.28	38,459.82	39,934.90	41,446.85

5.7.- Balance General

Para el balance general de la empresa Gestión Profesional podemos mostrar que no se tiene financiamiento bancario, por lo cual toda la inversión la realizaremos con fuente propia la cual se compone del dinero de Caja, más maquinaria y equipos, y los activos tangibles.

BALANCE GENERAL (EN NUEVOS SOLES)

Activo		Pasivo	
Caja y Bancos	S/. 38,724.00	Préstamos Bancarios	S/. -
Inventarios	S/. -	Total Pasivo	S/. -
Inmuebles	S/. -	Patrimonio	
Maquinaria y Equipos	S/. 3,900.00	Capital	S/. 43,356.00
Activos intangibles	S/. 732.00	Total Patrimonio	S/. 43,356.00
Total Activo	S/. 43,356.00	Total Pasivo y Patrimonio	S/. 43,356.00

GPEIRL – Cuadro 14 – Balance General

Gestión Profesional

6.- EVALUACIÓN

6.1.- Evaluación Económica Financiera (VANE/TIRE)

CALCULO DE VANE Y TIRE

Inversión Inicial	43,356
-------------------	--------

Flujo de Ingresos

	A
AÑO	VALOR
1	36,000
2	36,900
3	113,468
4	116,304
5	119,212
TOTAL	421,883

Flujo de Egresos

	B
AÑO	VALOR
1	37,343
2	37,775
3	74,528
4	75,889
5	77,285
TOTAL	302,820

<u>Flujo de Efectivo Neto</u>	
	A-B
AÑO	VALOR
1	-1,343
2	-875
3	38,940
4	40,415
5	41,927
TOTAL	119,063

<u>Tasa de Descuento</u>	20%
--------------------------	-----

(43,356)
-1,343
-875
38,940
40,415
41,927

VANE	S/. 13,791.06
------	---------------

TIRE	29%
------	-----

CALCULO DE BENEFICIO/COSTO

VAN INGRESOS	181,929.66
VAN EGRESOS	124,782.61
B/C	1.46

GPEIRL – Cuadro 15 – Calculo de VANE Y TIRE

Para el cálculo del Van y el TIR, se tuvo en cuenta lo siguiente:

- La inversión inicial para la puesta en marcha del negocio.
- La cantidad de años para recuperar el dinero invertido.
- Los flujos de ingresos y egresos de dinero.
- El flujo neto del efectivo.
- La tasa de interés anual.

En el caso de nuestro negocio hemos considerado el periodo de tiempo de 5 años pues es el tiempo que consideramos debemos tener retorno sobre nuestra inversión, la tasa representada por el 20% que alcanzaríamos considerando lo que ofrecen los bancos y las financieras por periodos de 360 días y con un monto como el que invertimos.

En el cálculo alcanzamos un VAN positivo y según lo invertido inicialmente lo que significa que el negocio es viable de realizar.

Con respecto al TIR conseguimos un resultado del cálculo del 29% numero favorable considerando que inicialmente para el cálculo del VAN utilizamos una tasa del 20%, es decir el resultado del TIR es mayor a de la tasa del VAN, y esto representa también la viabilidad del negocio.

A su vez realizamos el cálculo del Beneficio/Costo del negocio y obtuvimos un resultado de 1.46, lo que significa que el negocio es beneficioso pues el resultado es mayor a 0.

Tenemos en cuenta los riesgos que representan iniciar un nuevo negocio por esto hemos querido demostrar cuantificablemente que es posible tener éxito económico con nuestra propuesta.

6.2.- Evaluación Social

En la coyuntura actual los proyectos y planes de negocio tienen como finalidad no solo enfocar sus resultados en materia económica sino también reconocer y asumir su responsabilidad como organización dentro de la sociedad.

En la empresa Gestión Profesional EIRL buscamos reforzar el valor de la educación en el país y demostrar que se pueden tener organizaciones educativas que aporten al rubro y estén comprometidas a mejorar este a través del manejo eficiente de sus recursos.

La empresa generará impacto también por intermedio de sus colaboradores los cuales podrán aportar conocimientos al sector a través de este, demostrar compromiso, responsabilidad, honestidad y respeto por todos sus compañeros, clientes y las demás personas.

Todas las relaciones laborales serán cumplidas de acuerdo a ley así como el pago de impuestos y el pago de remuneraciones a los colaboradores.

Se impulsará la relación responsable con el gobierno, clientes, proveedores y las demás personas haciendo negocios con respeto y honestidad reforzando estos valores como muestra de nuestra modalidad de hacer empresa en el país.

6.3.- Impacto Ambiental

Respecto del impacto ambiental, la empresa Gestión Profesional EIRL aportará con las siguientes acciones:

Promoverá entre sus colaboradores el reciclaje del papel blanco además de su reutilización en las labores realizadas en la empresa.

La utilización de los recursos no afectará el medio ambiente ni atentará contra la estabilidad de los recursos naturales no renovables.

Evitará la contaminación ambiental con respecto al transporte de personal utilizando medios de transporte con combustibles que disminuyan su impacto de contaminación.

Impulsará a sus proveedores para las prácticas de sostenibilidad ambiental en conjunto con la empresa.

Impactará de manera casi nula con la utilización de sus recursos renovables y no renovables como el papel, la electricidad, el agua y el gas.

La afectación o impacto ambiental según las actividades de la empresa en el sector será transmitida también hacia sus clientes.

Participará en las campañas que impulsen los gobiernos regionales, municipales y locales para la conservación del medio ambiente.

7.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1.- CONCLUSIONES

1.- El presente estudio del negocio, permitió determinar la viabilidad del mismo a nivel de parámetros como VANE Y TIRE y beneficio/costo con los cuales se encuentra rentabilidad en realizar el negocio con una inversión de S/. 22,628.00, un VANE de S/. 12,467.03, una TIR de 35% y una relación beneficio/costo de 1.56.

2.- Con respecto a la Organización y aspecto legales de la empresa el marco ha tenido incidencia en la rentabilidad del negocio pues contribuye por intermedio del régimen especial laboral, en cuanto al marco tributario se determina que se puede pagar menos impuestos por el giro del negocio llevando solo 03 libros de contabilidad.

3.- El negocio tiene un factor explicativo que se determina en los aspectos de la demanda potencial que asciende a 24 colegios atendidos, cuya oferta y análisis ascienden hasta 72, cubriendo un 40% de la demanda insatisfecha, utilizando la estrategia de orquestación.

4.- En cuanto a la estructura de la inversión esta corresponde a la predominación del capital de trabajo el cual representa el 80% del total, equivale a S/. 18,196.00 y significa el 100% considerando que no se va a tener financiamiento de capital prestado.

5.- Nuestro estudio técnico se encuentra relacionado con el volumen de ventas determinado con ingresos por S/. 63,580.00 y los costos y gastos alcanzan un monto de S/. 17,646.00 que se logra con un punto de equilibrio entre los 20 y 22 colegios atendidos.

6.- De acuerdo al impacto social la empresa ha sido concebida practicando los valores empresariales como la honestidad, la responsabilidad y el respeto por todos los colaboradores, clientes, proveedores y público en general.

7.- El impacto ambiental de la empresa ha contribuido positivamente con el uso de los recursos escasos, la reutilización de los mismos, el uso responsable de la electricidad, el agua, los útiles de oficina y otras prácticas que serán comunicadas a los stakeholders del negocio.



7.2.- RECOMENDACIONES

1.- Para los inversionistas, el negocio de la educación básica en nuestro país aún no representa una opción de inversión para ellos, sin embargo es un mercado potencialmente atractivo para ellos pues se observa la posibilidad de contribuir con la sociedad y a la vez apostar por un negocio rentable.

2.- Para los estudiantes, es posible seguir aprendiendo siempre sobretodo de las entidades que son las que inician la formación de los alumnos el negocio de la educación significa invertir también en ella, no solo los profesores pueden ser buenos directores de escuela, los administradores que se interesen en el negocio pueden desarrollar grandes organizaciones, la administración de colegios puede representar una alterativa de educación superior.

3.- Para los investigadores, los colegios son organizaciones poco analizadas desde el punto de vista empresarial representan buena cantidad de beneficios fiscales y a su vez se muestran como nuevas fuentes generadoras de empleo, siempre y cuando sean administradas de manera responsable y con visión ambiciosa de empresario.

4.- Para el gobierno, el impulso de la educación corresponde a una correcta administración de sus recursos, esto conlleva al responsable pago de tributos y seguros de salud de los empleados aportando a la economía y política gubernamental dándole lugar a importancia a estas instituciones y sus aportes como microempresas.

5.- Para los proveedores, la administración de colegios corresponde a un mercado con potencialidad de alianzas estratégicas para la realización de sus funciones, contribuyendo a las buenas prácticas empresariales y al respeto por socios estratégicos.

6.- Para el público en general, apoyemos y exijamos entidades de mayor nivel administrativo, responsables, con personal calificado y que busquen siempre el beneficio del consumidor final que son los alumnos formados en estas organizaciones.



REFERENCIAS

Silvio Previale, Emilio Marenales. (2006) “*La Administración de la Educación y Sistema Educativo Uruguayo*”, Uruguay 01 Enero, 2006 – 127 Pág.

Atehortúa Hurtado, F. (2005) “*Gestión y Auditoría de la Calidad para las Organizaciones*” Pág. 134, Universidad de Antioquía – 246 Pág.

Siabato, Margarita “*Gestión y Gerencia en los colegios cooperativos de Bogotá – Colombia*” – Editorial Universidad Cooperativa de Colombia, Primera Edición, 2004

Instituto Nacional de Administración Pública “*Estudios para la reforma de la Administración Pública*” – Madrid (2004) – 580 Pág.

Gálvez, Freddy (2001), “*La legislación en la administración educacional del Perú (1901-2000)*” - B&R Publigráf, 2003, 238 Pág.

Casas Romeo, A. (2002) “*Remuneración, Retribución y Motivación de Vendedores*” Pág. 120, Madrid - ESIC Editorial – 240 Pág.

Sandoval Luz, (2008) “*Institución Educativa y Empresa*”, Ediciones Universidad de Navarra S.A. (EUNSA) Barañaín (Navarra – España).

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), <http://escale.minedu.gob.pe/magnitudes> (2015), Estadística de la Calidad Educativa.

Moreno Emilia, (2014), “*Conocer y Comprender la Organizaciones Educativas*”, Ediciones Pirámide, 248 Págs.

Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS), Costo y Rendimiento de Productos Financieros <http://www.sbs.gob.pe/app/retasas/paginas/retasasInicio.aspx#>

López Arce, A. (2006); “*Modelo de evaluación por Competencias Laborales*” Pág. 26, México – Publicaciones Cruz O...S.A. – 182 Pág.

ANEXO 01: SOLICITUD REGISTRO DE MARCA



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS

SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O MULTICLASE

1. DATOS DEL SOLICITANTE.

N° de Solicitantes (En caso de ser más de 1

solicitante llenar el **anexo A**

por cada solicitante adicional)

<input type="checkbox"/> PERSONA NATURAL	<input checked="" type="checkbox"/> PERSONA JURÍDICA Tipo de empresa (*) (marque de corresponder): <input checked="" type="checkbox"/> licro <input type="checkbox"/> pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparece en su documento de identidad o de constitución)	
GESTION PROFESIONAL E.I.R.L.	
Nacionalidad / País de Constitución:	Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda: Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídica RUC <input checked="" type="checkbox"/>
PERU	20413822111
Representante Legal (Llenado <u>obligatorio</u> en caso de ser Persona Jurídica):	
CARLOS FRANCISCO TELLERIA ESPINOZA	
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú	
Dirección: CALLE LAS TURQUESAS N° 368 INTERIOR B BALCONCILLO	
Distrito: LA VICTORIA	Provincia: LIMA
Departamento: LIMA	
Referencias de domicilio:	
ALTURA CUADRA 4 DE AV. CANADA	
Correo electrónico	Número de teléfono fijo
C_TELLERIA@YAHOO.ES	6678077
Casilla electrónica (previa suscripción de contrato con Indecopi)	Número de teléfono celular
	952329141
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación.	
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentado en el expediente N°: <small>(Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)</small>	

2. DATOS RELATIVOS AL SIGNO DISTINTIVO A REGISTRAR

<p>2.1. Tipo de Signo:</p> <p><input type="checkbox"/> Denominativa</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Mixta</p> <p><input type="checkbox"/> Tridimensional</p> <p><input type="checkbox"/> Figurativa</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p>	<p>2.2. Indicación del Signo (de ser solo denominativo)</p>	<p>2.3. Reproducción del Signo</p> 
<p>2.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/></p> <p>(en caso de NO MARCAR alguna opción, se protegerán los colores que aparecen en la reproducción adjuntada)</p>		

(*) De acuerdo con el D.S. 013-2013-PRODUCE será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayores a 150 U.I.T.; pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 150 U.I.T. ni mayores a 1700 U.I.T.; y mediana empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 1700 U.I.T. ni mayores a 2300 U.I.T.

2.5. Lista de Productos y/o servicios (De solicitar una marca multiclase, deberá pagar una tasa de tramitación por cada clase en la que solicita el registro)

Clase	Productos y/o servicios
	ASESORIA Y CONSULTORIA ADMINISTRATIVA PARA COLEGIOS PARTICULARES.

De no ser suficiente el espacio anterior, indicar las clases, productos y/o servicios adicionales en el **ANEXO B**

3. PRIORIDAD EXTRANJERA

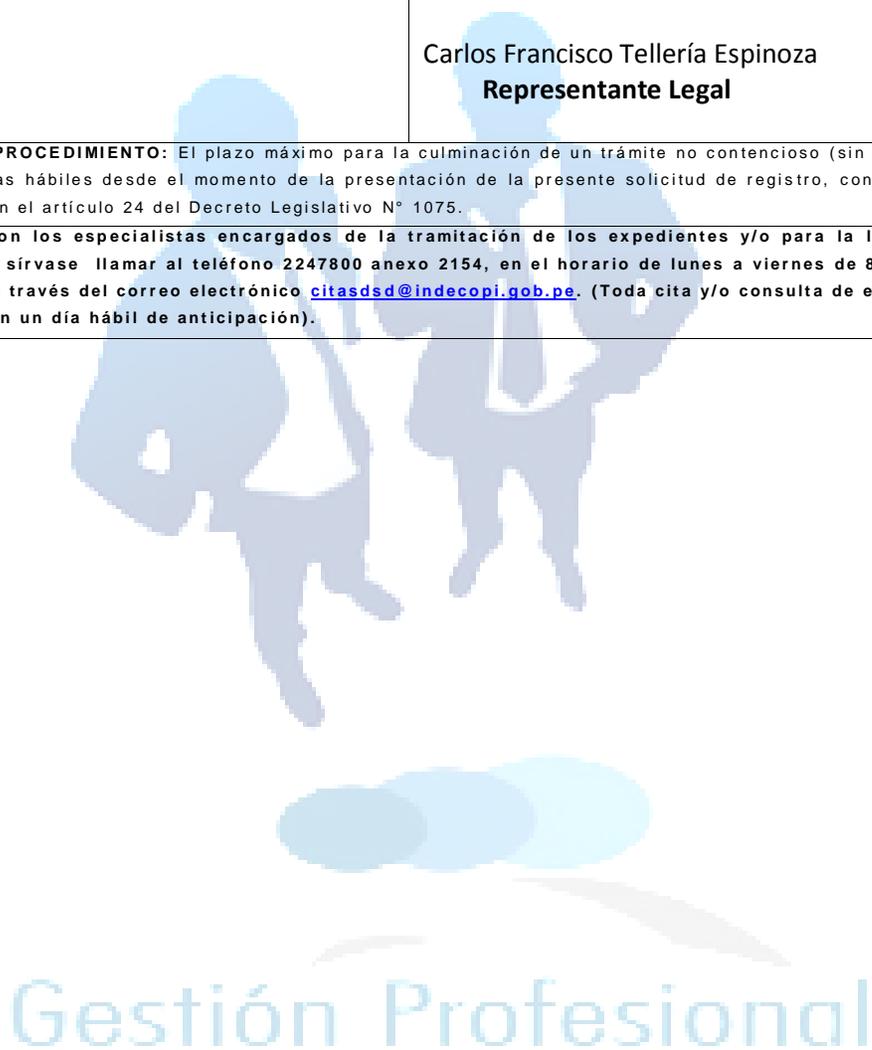
Marcar este recuadro si reivindica Prioridad Extranjera (**Llenar ANEXO C**)

4. INTERÉS REAL PARA OPOSICIÓN ANDINA (llenar sólo de ser el caso)

5.1 Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real de la oposición formulada en el(los) Expediente(s) N°	5.2 Clase(s)

5. FIRMA DEL SOLICITANTE O DEL REPRESENTANTE, DE SER EL CASO

Firma (conforme aparece en su documento de identidad)	Nombre y/o calidad del firmante
	Carlos Francisco Tellería Espinoza Representante Legal
PLAZO DEL PROCEDIMIENTO: El plazo máximo para la culminación de un trámite no contencioso (sin oposición) es de 180 días hábiles desde el momento de la presentación de la presente solicitud de registro, conforme a lo establecido en el artículo 24 del Decreto Legislativo N° 1075.	
Para citas con los especialistas encargados de la tramitación de los expedientes y/o para la lectura de expedientes, sírvase llamar al teléfono 2247800 anexo 2154, en el horario de lunes a viernes de 8:30 am. a 12:00 m., o a través del correo electrónico citasdsd@indecopi.gob.pe. (Toda cita y/o consulta de expediente se realiza con un día hábil de anticipación).	



Gestión Profesional

2. DATOS RELATIVOS AL NOMBRE COMERCIAL SOLICITADO

<p>2.1. Tipo de Signo:</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Denominativa</p> <p><input type="checkbox"/> Mixta</p> <p><input type="checkbox"/> Tridimensional</p> <p><input type="checkbox"/> Figurativa</p>	<p>2.2. Indicación del Signo (de ser solo denominativo)</p> <p>BEST CONSULTANT SCHOOL</p>	<p>2.3. Reproducción del Signo</p>
<p>2.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte del Nombre Comercial: <input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO</p> <p>(en caso de NO MARCAR alguna opción, se protegerán los colores que aparecen en la reproducción adjunta)</p>		

2.5. Lista de Actividades Económicas

Clase	Actividades Económicas
	ASESORIA ADMINISTRATIVA PARA COLEGIOS PARTICULARES

De no ser suficiente el espacio anterior, indicar las actividades económicas adicionales en el ANEXO B

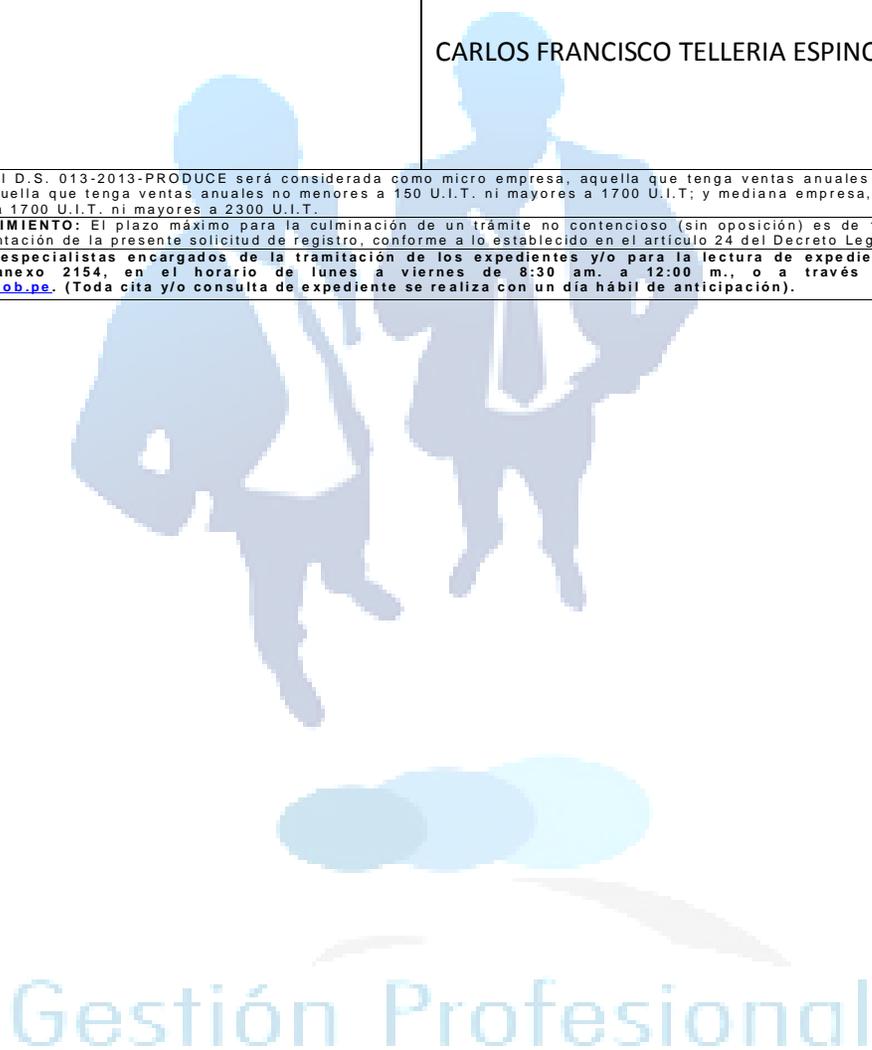
2.6. Fecha de Primer Uso (La cual deberá ser ANTERIOR A LA FECHA DE PRESENTACIÓN de la solicitud)

10 AGOSTO 2015
Día Mes Año

- Se adjunta documentación que sustenta el primer uso del Nombre Comercial¹
- Documentación que acredita el primer uso ha sido presentado en el expediente N°

3. FIRMA DEL SOLICITANTE O DEL REPRESENTANTE, DE SER EL CASO

Firma (conforme aparece en su documento de identidad)	Nombre y/o calidad del firmante
	CARLOS FRANCISCO TELLERIA ESPINOZA
<p>(*) De acuerdo con el D.S. 013-2013-PRODUCE será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayores a 150 U.I.T.; pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 150 U.I.T. ni mayores a 1700 U.I.T.; y mediana empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 1700 U.I.T. ni mayores a 2300 U.I.T.</p>	
<p>PLAZO DEL PROCEDIMIENTO: El plazo máximo para la culminación de un trámite no contencioso (sin oposición) es de 180 días hábiles desde el momento de la presentación de la presente solicitud de registro, conforme a lo establecido en el artículo 24 del Decreto Legislativo N° 1075.</p>	
<p>Para citas con los especialistas encargados de la tramitación de los expedientes y/o para la lectura de expedientes, sírvase llamar al teléfono 2247800 anexo 2154, en el horario de lunes a viernes de 8:30 am. a 12:00 m., o a través del correo electrónico citasdsd@indecopi.gob.pe. (Toda cita y/o consulta de expediente se realiza con un día hábil de anticipación).</p>	



Gestión Profesional

¹ (Entre los medios probatorios que puede adjuntar se encuentran las: comprobantes de pago, medios publicitarios que contengan fecha de emisión, entre otros. Asimismo, de contener el nombre comercial solicitado una combinación de colores, estos también se deben apreciar en los medios probatorios que adjunte).

**ANEXO 03: FORMULARIO DE SOLICITUD PARA LA OBTENCIÓN
DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO**



ANEXO 04: DECLARACIÓN JURADA DE CONDICIONES BÁSICAS DE SEGURIDAD

