



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA**

**Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario
Divino Jesús**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Maestro en Administración de Negocios - MBA**

AUTOR:

Colchado Caro, Oscar Teofilo (orcid.org/0000-0001-9916-8265)

ASESOR:

Dr. Huiman Tarrillo, Hugo Enrique (orcid.org/0000-0002-8152-7570)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Modelos y Herramientas Gerenciales

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Apoyo a la reducción de brechas y carencias en la educación en todos sus niveles

CHICLAYO – PERÚ

2019

Dedicatoria

A mi esposa, por ser la persona que me impulsa a seguir creciendo, la que apuesta y cree en mi persona; al igual que mis padres, hermanos e hija, que siempre están ahí para darme fuerza y motivación.

Agradecimiento

En primer lugar, a Dios, que nos da la oportunidad de ser mejor cada día; a la empresa, la cual ha facilitado información para poder realizar el siguiente trabajo; a los profesores, por su entrega y pasión por la enseñanza; y a las personas que, de una u otra manera, nos dan sus consejos, enseñanzas y aliento para salir adelante.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenido	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	13
3.1. Tipo y diseño de investigación	13
3.2. Variables y operacionalización.....	14
3.3. Población, muestra y muestreo.....	14
3.4. Técnicas e instrumentos	15
3.5. Procedimiento	16
3.6. Método de análisis de datos.....	17
3.7. Aspectos éticos.....	17
IV. RESULTADOS.....	18
V. DISCUSIÓN	26
VI. CONCLUSIONES	29
VII. RECOMENDACIONES	30
VIII. PROPUESTAS	31
REFERENCIAS.....	33
ANEXOS	37

Índice de tablas

Tabla 1. Comparación de objetivos y alcances de un plan de negocio, un estudio de factibilidad, un plan estratégico y la evaluación de proyectos	10
Tabla 2. Técnicas e instrumentos	17
Tabla 3. Resumen de F.C.E. y F. C.F.....	25
Tabla 4. TIR y VAN Económico	26
Tabla 5. TIR y VAN Financiero	26
Tabla 6. Matriz FODA.....	35
Tabla 7. Matriz de consistencia interna	42
Tabla 8. Operacionalización de Variables.....	44

Índice de gráficos y figuras

Figura 1. Esquema de plan de negocio	9
Figura 2. Proceso de evaluación de proyectos	12
Figura 3. Diseño de la investigación	14
Figura 4. ¿Cuándo contrata los servicios de la I.E., esta le brinda confianza?	19
Figura 5. ¿Recomendaría los servicios de la I.E. Divino Jesús?	19
Figura 6. ¿El personal de la I.E. le brinda la confianza necesaria?.....	20
Figura 7. ¿Qué comentarios recibe usted de la I.E.?.....	20
Figura 8. ¿Qué opinión tiene usted de los profesores?	21
Figura 9. ¿Considera usted que los servicios que ofrece la I.E. son de calidad?	21
Figura 10. ¿Se encuentra satisfecho con el servicio que brinda la I.E.?.....	22
Figura 11. ¿Señale el ítem que la I.E. debería mejorar?	22
Figura 12. ¿Por qué eligió el colegio?.....	23
Figura 13. ¿Considera que el precio se asocia con la calidad?	23
Figura 14. ¿Le gustaría que la institución cuente con nivel primario?.....	24
Figura 15. ¿Matricularía a su hijo en el nivel primario?.....	24
Figura 16. ¿Recomendaría a familiares y/o amigos la I.E. Divino Jesús Nivel Primario?.....	25

Resumen

La investigación realizada tiene como objeto de estudio a la Institución Educativa Divino Jesús, la cual queda ubicada en la ciudad de Lambayeque – Las Dunas. La finalidad es proponer la implementación de un nivel primario cuya meta es que la empresa se vuelva rentable, teniendo en cuenta la elaboración de un organigrama y las funciones que tiene cada área descrita. La metodología aplicada es la de una investigación descriptiva, con un diseño no experimental. Para la recopilación de información y determinar si la empresa cuenta aún con los clientes ya existentes, se realizó una encuesta a un total de 122 padres de familia. Con los instrumentos de recolección de datos que se utilizó, se logró establecer que tales se encuentran con aceptables niveles de confianza y satisfacción, con respecto a la educación y servicio que reciben; además, a la mayor parte les gustaría iniciar un nivel primario en la misma escuela y están dispuestos a matricular a sus hijos, alegando que ya conocen la forma en que trabaja la institución, las comodidades de distancia y precio, y, como más importante, sienten confianza al dejar a sus hijos en su cuidado. En la presente tesis, se busca dar a conocer que la Institución Educativa Divino Jesús cuenta con un mercado potencial, tiene un excelente servicio y ostenta profesores capacitados. Asimismo, siendo la rentabilidad un factor clave, iniciar un nuevo nivel primario es fundamental, para lo cual se debe tener una excelente gestión, un buen manejo del servicio.

Palabras clave: Rentabilidad, plan de negocio, ratios, utilidad, inversión

Abstract

The research carried out has as its object of study the Divine Jesus Educational Institution, which is located in the city of Lambayeque - Las Dunas. The purpose is to propose the implementation of a primary level whose goal is for the company to become profitable, taking into account the development of an organization chart and the functions of each area described. The applied methodology is that of a descriptive investigation, with a non-experimental design. To collect information and determine if the company still has existing customers, a survey was conducted on a total of 122 parents. With the data collection instruments that were obtained, it will be determined to establish that such meet with acceptable levels of confidence and satisfaction, with respect to the education and service they receive; In addition, most of them would like to start a primary level in the same school and are willing to enroll their children, claiming that they already know the way the institution works, the conveniences of distance and price, and, most importantly, confidence to feel when leaving their children in their care. In this thesis, we seek to make known that the Divine Jesus Educational Institution has a potential market, has excellent service and has trained teachers. Likewise, profitability being a key factor, starting a new primary level is essential, for which excellent management must be in place, good service management.

Keywords: Profitability, business plan, ratios, utility, investment

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las instituciones buscan una rentabilidad que justifique la inversión que se ha realizado y al mismo tiempo, puedan cumplir con el propósito de la excelencia en el servicio al cliente; con eficiencia (rentabilidad de una empresa al utilizar los escasos recursos con los que se trabaja). Del mismo modo, todo emprendedor, en su inversión, se plantea la incertidumbre sobre si los números que se muestran tras un determinado tiempo son los esperados; a esto se le conoce como riesgo. A mayor riesgo, mayor será la rentabilidad requerida.

Asimismo, en los Estados Unidos, la educación viene cambiando desde hace diez años y la política se está llevando al salón de clase, con lo que los padres han optado por las “escuelas chárter”; aunque su funcionamiento se da con presupuesto del estado, este es independiente del sistema escolar gubernamental. Esto hace posible la existencia de la educación en casa y las instituciones privadas, cuya rentabilidad ha aumentado debido a que los padres no desean que sus hijos se vean afectados por las políticas impartidas por el mandato nacional.

Además, las empresas actualmente necesitan altos estándares de compromiso y disciplina por parte de los colaboradores. En Japón han implementado el *kaisen*, término que proviene de los vocablos *kai*, cuyo significado es cambio, y *zen*, que significa mejora. Su objetivo es propiciar la mejora en cuanto a la calidad de servicios que se da a través de la implementación del cambio continuo, elemento que toda empresa debe tener en mente para establecer y/o formar una mejor calidad de personas y estudiantes en el país.

Según los principales indicadores macroeconómicos, el promedio del PBI peruano entre el 2018 y 2021 fue 4.3%. Para el Banco Mundial, el Perú invirtió en el 2017 el 3.9% del mismo en educación. Tal es así, que el Currículo Nacional de Educación Básica (CNEB) se enfoca en la competencia que ayuda a los estudiantes a construir su aprendizaje. A través de la educación se origina elementos positivos para la sociedad, tales como el conocimiento, una mejor preparación y una proyección más optimista hacia el futuro, todos ellos rodeando a una institución educativa.

Del mismo modo, la Educación Censal Educativa, realizada por el Ministerio de Educación, de manera homogénea que evalúa y conoce los indicadores alcanzados

por los estudiantes en el proceso de aprendizaje; tuvo como fin otorgar datos valiosos a los funcionarios del sector de Educación en los diferentes niveles de gestión, llámense, DRE, UGEL, y del mismo Ministerio de Educación, para que les facilite la toma de decisiones, asumiendo cada uno su responsabilidad, y su contribución a los logros de las políticas nacionales. En ese sentido, en Perú, según fuentes del INEI, al año 2017 el 5.2% de la población – 25 a más – tienen educación inicial; el 26.0%, algún grado de primaria; el 38.6%, algún grado de secundaria; y el 30.1%, educación superior (13.9%, no universitaria; y 16.2%, universitaria).

También, Pulso PERÚ realizó una encuesta acerca de la preferencia de las personas sobre la enseñanza en el país, obteniendo que el 60% opina que es mejor una institución educativa privada; y el 32%, que estudian en una en el nivel básico regular lo hacen en un colegio particular. Asimismo, el 58% de los peruanos indican que la educación del Estado no muestra ninguna mejora en los últimos años. En Lima, el gasto que se tiene que presupuestar para la educación crece cada año aún más que los ingresos que se obtienen por las labores realizadas en cada familia; en 4.83% contra 2.4%, en promedio. El 34% de los padres indican que la educación privada es buena. En promedio, se puede gastar en el estrato A unos S/ 21 758.00; en el B, S/ 8 080.00; y en el nivel C, S/ 5 274.00 anualmente.

Dependiendo del lector, los montos anteriores podrían resultar altos; pese a esto, según el economista Hugo Ñopo, investigador en materia de Educación y especialista de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el presupuesto que invierten los peruanos en la misma es insuficiente. En tal sentido, la Institución Educativa Divino Jesús, desde sus inicios, se comprometió a brindar un servicio de calidad bajo el lema Donde tu niño aprende con amor. Es una institución con sólidos valores morales, los cuales son reflejados con el pasar de los días.

Dicha empresa, situada en el distrito de Las Dunas – Lambayeque, brinda una enseñanza personalizada, ya que no acepta más de 10 niños por aula; y, además, cuenta con 03 maestras, una directora, un personal de limpieza y un administrador.

Ante lo descrito, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús?

Es por esto que la presente investigación se ha elaborado por la necesidad de mejorar

la productividad en el Colegio Primario Divino Jesús. Para ello, la implementación de un nivel primario en la Institución Educativa Divino Jesús se vuelve necesaria y a la vez crea expectativa sobre la realización de la misma. Asimismo, la empresa cuenta con una plana docente buena, con promotores que desean que esta institución crezca y a la vez padres de familia que confían y esperan poder continuar la educación primaria de sus hijos en la misma institución. Las personas de esta zona de Lambayeque (Las Dunas) tendrán la oportunidad de poder elegir una institución particular y cerca de sus viviendas con la misma calidad y servicio de las mejores de Lambayeque. Esto genera a su vez un incremento en las ventas del colegio.

Por esta razón, el objetivo general de la presente investigación es implementar un plan de negocios, el cual generará rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús. Por ende, los objetivos específicos son: a) proponer un plan de negocio para generar rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús Lambayeque, b) diagnosticar el estado actual de la rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús Lambayeque, c) identificar los factores influyentes de la rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús Lambayeque, d) diseñar un plan de negocios para generar rentabilidad en la Institución educativa Divino Jesús Lambayeque, e) estimar los resultados que generará la propuesta de un plan de negocio en la Institución Educativa Divino Jesús.

II. MARCO TEÓRICO

Haciendo una revisión en investigaciones internacionales relacionadas al tema, encontramos a Alberca y Rodríguez (2012) quienes definieron un modelo de negocio para la revista Etnias Palmira, obteniendo que cualquier forma de negociobusca, adicionalmente a la atracción, la fidelización de los clientes sobre la base de valor propuesta en su oferta, en la medida que son orientados a la satisfacción de las expectativas de los clientes. Así, al emplear el procedimiento más oportuno para lograr más ventas y maximizar sus ganancias, la empresa consigue expandir sus ingresos. Se necesita centralizar los esfuerzos por las actividades realizadas que generan un valor diferenciado para sus consumidores; para ello, se protegen los conocimientos, estrategias, con el fin de evitar su transferencia y difusión a otros. Esta investigación es relevante ya que las personas que tienen un negocio o dirigen estos deben definir bien a donde lo están proyectando, quiénes son sus potenciales clientes, cuáles son sus necesidades y cómo es que pueden fidelizarlos desde un punto de calidad de servicio reflejada en el aprendizaje del niño.

Del mismo modo, Cantero y Leyva (2016) creó una metodología capaz de determinar los aspectos que influyen en la rentabilidad económica, así como sus consecuencias en la ejecución de decisiones en la compañía, obtuvo como resultado que los métodos y procesos existentes carecen de un diagnóstico de cómo las empresas trabajan en torno a la definición coherente de los aspectos fundamentales para el examen de su tasa de retorno económico, que les permitan medir sus propios resultados. Estas empresas (entes económicos), cuyo fin es obtener rentabilidad, buscan que cada área sea eficiente, al mismo tiempo que los cambios que se dan en su entorno deben constituir una oportunidad de mejora. Además, cada una es única y no se puede aplicar la misma fórmula de una compañía a otra sin antes haber hecho los cambios pertinentes que se ajusten a la realidad de la misma.

También, Godínez et al. (2014) hizo en el Estado de México una estimación de la rentabilidad privada del aspecto educativo en lugares rurales y urbanos del Estado de México, obtuvo como resultado que: Los modelos Spilie, orientados al área rural, han evidenciado rendimientos con estimaciones educativas cuyas pendientes no son ascendentes respecto de los tres niveles de educación básica, de manera que no existe una relación directa entre el mayor nivel de educación con los ingresos obtenidos mensualmente por los jefes de hogar. Se debe conocer las zonas, sean

rurales o urbanas, con el fin de definir si el negocio en el cual se pretende recomendar es factible y las personas que dirigen los hogares cuentan con el nivel económico para que puedan solventar el gasto educativo privado, así como conocer la capacidad de pago de los responsables del hogar para que no exista a futuro una masa de abandono estudiantil por problemas económicos.

Asimismo, Iglesias et al. (2014) en su investigación denominada “Proyecto de un colegio con enseñanza de calidad basada en aplicación de la metodología de las inteligencias múltiples y horario extendido a los NSE B y C en Lima Norte”, obtuvo como resultado que: La perspectiva del país va en un aumento económico que se viene sosteniendo en los años pasados, pero la inversión destinada a la educación es en Latinoamérica el más bajo. La población recibe ingresos mensuales en mayor suma cada vez, que sumado con la preocupación de los padres son variables a considerar para la implementación y desarrollo del negocio. Con esta investigación afirmamos que el grado de insatisfacción por parte de los cabezas de hogar para con la educación del Estado es grande. Esta necesidad se debe ver reflejada en la implementación de un nivel primario. Asimismo, los actuales padres del nivel inicial de la Institución Educativa Divino Jesús también presentaron una lista de firmas con el fin de que los promotores puedan invertir en un nivel primario con las mismas características educativas del nivel inicial actual.

Por la misma parte, Parra (2016) determinó cómo es que el BSC, siendo herramienta de gestión, lograría mejorar la rentabilidad de la administración del Centro Comercial Open Plaza – Trujillo 2016. En ese sentido, concluye que las causas por las que los procesos dejaron de operar adecuadamente en el centro comercial se relacionan con el hecho de que los gastos excedían largamente los ingresos, debido a la inadecuada claridad de las metas y objetivos, que debieron ser de conocimiento general. La manera en que se gestionaban los costos era muy deficiente, ya que no existía un norte claro en la utilización de los escasos recursos de la compañía, por lo tanto, su desviación predominó en el fracaso de los objetivos. Además, se apreciaron deficiencias muy notorias que no permitieron la obtención de la rentabilidad esperada en el centro comercial Open Plaza, de manera que las políticas no contaban con objetivos claramente definidos para fijar las metas de los funcionarios de la organización. Por otro lado, los trabajadores desconocían cuáles eran los objetivos de la compañía, además de que no estaban informados de las metas individuales que debían cumplir, nadie conocía la forma en la que iban a ser medidos y carecían de la

experiencia adecuada, pues no habían recibido capacitaciones ni entrenamiento. Es relevante porque evidencia la realidad que toda empresa posee; se trata de aspectos que se deben tener en cuenta con el fin de que todos vayan en un mismo sentido, tal y como es mencionado en la investigación; procesos básicos para que cualquier colaborador sepa cual paso debe seguir. Se debe dar a conocer las políticas, la misión, la visión y los valores institucionales que determinan y hacen conocer qué rumbo está tomando la empresa. Asimismo, los controles, evaluaciones y mediciones de metas son importantes para el avance y servicio de calidad con la que se quiere contar.

De igual modo, Coronel et al. (2018) evaluaron la factibilidad del negocio para implementar una institución técnica de Lima Metropolitana, concluyendo que: la formación de alianza estratégica otorga solidez y respaldo académico para la creación del Instituto de Educación Superior Internacional (IESI), localizado en el distrito de Ate Vitarte – Lima. De esta manera, se refuerza los lineamientos bajo la misma estrategia empresarial entre los institutos ENI y IESI, cuyo propósito fue otorgar educación de calidad a los estudiantes para que puedan sobresalir personal y profesionalmente dentro del mercado competitivo actual. Finalmente señala que, al ser una institución nueva en el país, se busca obtener un mayor reconocimiento de marca, con el fin de obtener un crecimiento institucional y una eficiencia comercial. Esta investigación es relevante debido a que, como la institución educativa actualmente no es muy reconocida en el mercado, puede tomar la iniciativa de buscar alianzas estratégicas con otras instituciones, como I.E. secundaria u otras empresas ya sean de capacitación para los niños o también pueden ser para los padres con el propósito de aumentar su situación económica, también de salud o de vida.

De igual manera, Cardoso (2016) creó tácticas para lograr un mejor posicionamiento de la marca USS en la región Lambayeque, y que oriente a los usuarios actuales y potenciales a decidirse a estudiar en dicha casa de estudios, obtuvo como conclusión que los padres de familia, cuando seleccionan una universidad para sus hijos en la que van a realizar una inversión, tienen en cuenta varios puntos como que los profesores estén realmente capacitados, que las clases impartidas a cada estudiante sean de calidad y que la parte académica sea la más exigente que pueda darse. La percepción que tienen de la USS es que su infraestructura es imponente frente a otras. La presente investigación remarca aspectos básicos con los cuales debe contar una institución educativa y que debe dar a conocer a su público objetivo.

Por su parte, Zorita (2015) considera a la planificación como una función elemental que posibilita a las organizaciones la preparación pertinente para aspirar a competir, con el máximo control de los riesgos. En ese sentido, la empresa tiene un plan, que permite disminuir su riesgo, y también poder anticiparse a probables inconvenientes que le pueda ocurrir en el futuro, para emplear soluciones a su alcance. De igual manera, Viniegra (2007) señala que es una manera para anticiparnos a lo que pueda suceder.

El plan es un proceso donde se debe de fijar un objetivo, y se debe seguir los siguientes pasos: el plan de producto, financiero y de mercadotecnia. Por ello, un plan de negocio es vital para los que ponen en marcha o tienen alguna idea de negocio, sirve como guía para alcanzar objetivos. Si resulta estar bien estructurado da a conocer la idea que se tiene y puede llegar a ser un gran negocio. Es importante ya que puedas mirar, las posibilidades de realizarlo con éxito y, sin importar las situaciones que se presenten, se tenga la capacidad de reacción para seguir adelante, además te da una visión de dónde estás, cómo estás, con qué herramientas cuentas, a dónde vas y cuánto te falta para lograr el objetivo.

Para Stutely (2000) los diez pasos necesarios en la formulación de un brillante programa con visión estratégica en el negocio se conforman por definir la actividad o rubro del negocio, luego en conocer el estado actual de la empresa, también en estar atentos sobre cómo se encuentra el mercado, como está conformada la competencia y la posición de esta, en determinar los objetivos que lo animan, en trazar la estrategia con el cual se logrará los objetivos propuestos, en identificar todo tipo de riesgo y la mayor parte de oportunidades, en generar una estrategia para restringir los riesgos y explotar las oportunidades, en depurar las estrategias hasta convertirlas en una planificación acorde con los objetivos, en proyectar los costos, ingresos y flujo de efectivo, y culminar con la planificación realizada.

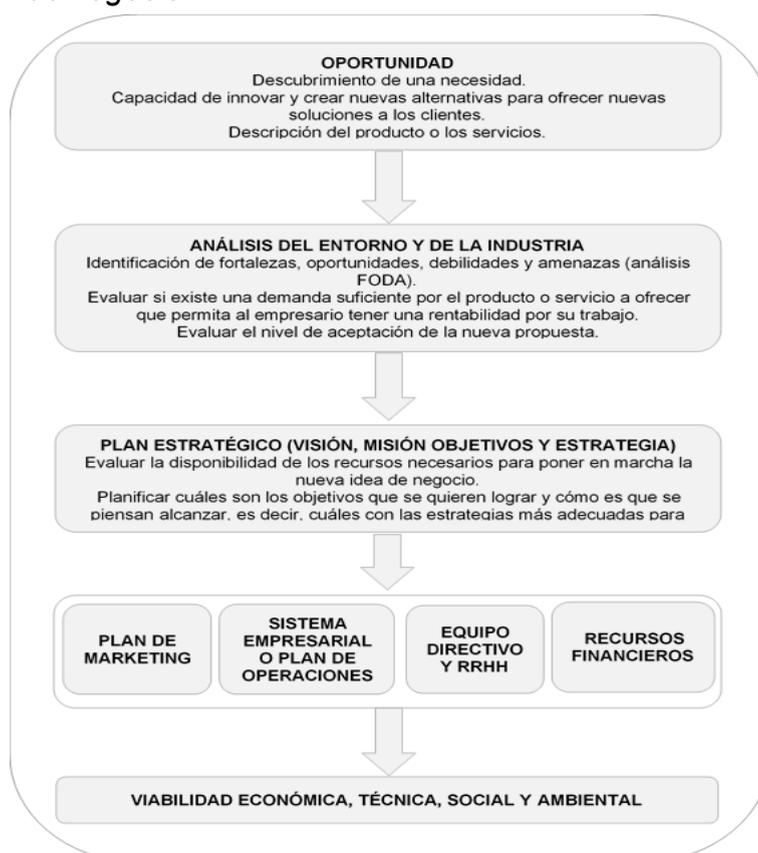
Para Zorita (2015) todo proyecto de creación tiene un inicio en la idea que tienen los promotores, en donde se inicia el análisis y la planificación, donde se mostrará si la idea es viable o no; por ello, aquí se define lo que se realizará y todos los recursos que se crean convenientes para poder lograrlo. En tal sentido, el plan es el medio que ayuda a lograr el objetivo, mediante la eficiencia, entendida como la manera de lograr el objetivo; la productividad, emplear los pocos recursos para obtener el objetivo; y la eficacia, la suma de las dos anteriores.

Los objetivos de un plan de negocio, para Stutely (2000) son dos: interno y externo. El plan de negocio interno permite al emprendedor la ocasión para realizar el análisis de las variantes existentes que pueden impactar en el escenario y con este plan se aporta la data vital para saber con certeza la viabilidad del proyecto. Asimismo, cuando el plan se encuentre en marcha este servirá para la evaluación y saber si se sigue el rumbo del proyecto; y, por otro lado, el plan de negocio que se da de manera externa, es la carta, y la imagen con la cual las personas se presentan, ante un emprendedor y ante terceros, tales como entidades financieras, inversores, sociedades, organismos públicos y privados, entre otros.

Por ello, este plan de negocio debe verse atractivo ante un inversor, y debe responder a tres interrogantes: ¿cómo se beneficia el cliente?, ¿hay mercado? y ¿en qué forma se ganará dinero? En tal virtud, para Weinberger (2009), un plan de negocio es un documento escrito de manera clara, precisa y sencilla, el cual viene a ser el logro del procedimiento de esta función. Por lo tanto, este sirve para que el emprendedor pueda guiar su negocio. De modo que, presenta el siguiente esquema:

Figura 1

Esquema de plan de negocio.



Nota. Adaptado de Plan de Negocios “una herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio” (p. 34), por Weimberguer (2009). Revista Caribeña de Ciencias Sociales.

El plan de negocio tiene dos funciones principales: Interna o administrativa, y externa o financiera. Entonces, en el ámbito interno: (i) Determinar cómo se desarrolla el entorno; (ii) Precisar el FODA; (iii) Estar atentos ante cambios que representen amenaza; (iv) Dar a conocer la organización de la empresa y los recursos que se tiene para el objetivo trazado; (v) Atraer al personal que se necesiten la compañía; (vi) Medir la posibilidad fáctica de los demandantes y conocer cuáles son los aspectos del target; y, (vii) Identificar los puntos críticos de la compañía; Y, en el ámbito externo: (i) Búsqueda del recurso necesario para el proyecto; (ii) Informar a posibles inversores, entidades crediticias, u otros; (iii) Buscar proveedores y clientes para ser socios estratégicos; (iv) Mantener informados a clientes proveedores accionistas de las estrategias y objetivos de la empresa; y,(v) Un plan de negocio permite recopilar una variada información que es requerida para la evaluación y análisis de la situación, así como los lineamientos para que este sea puesto en marcha.

Cada componente de un plan de negocio se encuentra interrelacionado; si uno de estos es modificado se tiene que revisar para saber si este tiene algún impacto en cualquier parte del plan, y, de ser así, se tiene que realizar los ajustes necesarios con el fin de seguir hacia el objetivo principal.

Tabla 1

Comparación de objetivos y alcances de un plan de negocio, un estudio de factibilidad, un plan estratégico y la evaluación de proyectos

Herramienta de planificación	Objetivo	Alcance	Enfoque
Plan de negocios	Identificar la oportunidad de negocio y la viabilidad técnica, económica, social y ambiental del negocio.	Análisis del entorno Análisis interno Modelo de negocio Plan estratégico Planes de acción por áreas Demostrar viabilidad de la idea de negocio	En el análisis de oportunidades y viabilidad económica, técnica y de mercado.
Plan estratégico	Establecer el plan de largo plazo de la empresa, en función a un análisis del entorno y del ambiente interno de la organización.	Análisis del entorno Visión, misión objetivos estratégicos, estrategia genérica, filosofía y valores institucionales	En la proyección de la empresa.

Estudio de factibilidad	Conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto.	Estudio de mercado Aspectos técnicos Aspectos administrativos Aspectos financieros	En evaluar la viabilidad del proyecto en términos Fundamentalmente técnicos u operativos.
Evaluación de proyectos	Conocer la rentabilidad económica y financiera de un proyecto de inversión. Comparar flujos de ingresos y egresos.	Sobre la base del flujo de caja se determina el VAN y el TIR	En evaluar el proyecto en términos de liquidez y rentabilidad.

Nota. Adaptado de Plan de Negocios “una herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio” (p. 39), por Weimberguer (2009). Revista Caribeña de Ciencias Sociales.

En función de la rentabilidad, Morillo (2001) indica que esta es una medida que se fundamenta en las utilidades. Es decir, consiste en comparar las utilidades netas que se obtuvieron con las ventas realizadas (como rentabilidad, o margen de utilidad neta sobre las ventas), con las inversiones hechas (rentabilidad económica o del negocio) y con los fondos que fueron aportados por sus dueños (rentabilidad financiera o del propietario). Por ello, existen indicadores varios para evaluar diferentes resultados, pero el más importante o significativo es aquel que mide la rentabilidad. Esta determina el resultado (utilidad) producido por una variante (el capital invertido). De modo que, la rentabilidad ayuda a realizar de manera fácil una comparación con el costo de capital o con alguna inversión alternativa con menos riesgos o libre de ellos. De este modo analizamos si conviene mantener o invertir una mayor parte en el sector actual u otro.

Para Cuervo y Rivero (1986) la rentabilidad es la medida de la relación entre el resultado monetario de una actividad (real o esperado) y el medio empleado para obtenerlo. La rentabilidad es aquella meta económica financiera de toda compañía. Tal es así, que el corazón de la rentabilidad de las empresas es el beneficio económico que obtiene por sus activos (inversiones). Es uno de los indicadores más importantes que existen que miden qué tan bien va una organización. Por lo tanto, las utilidades que fueron invertidas nuevamente y de forma adecuada significan crecimiento en tecnología existente, capacidad instalada, marketing logístico, o conjunto de estrategias.

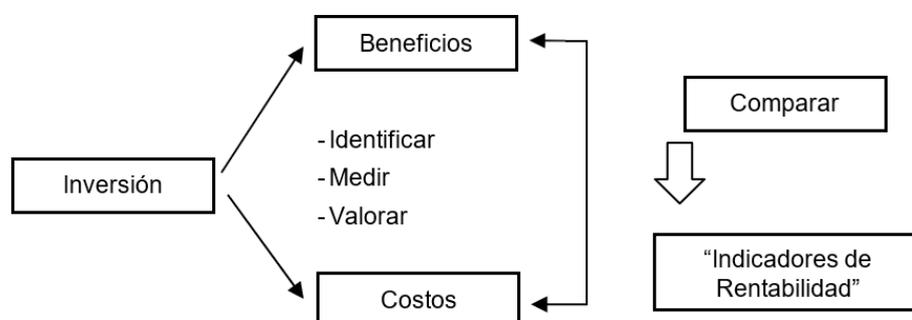
Por otra, en un análisis contable, la rentabilidad se divide en: económica o financiera.

La rentabilidad económica, se da en un período de tiempo determinado. Asimismo, es la capacidad que tienen los activos de generar ingresos sin importar cómo fueron financiados. De modo que, la rentabilidad financiera nos indica el rendimiento de los fondos propios obtenidos y puede considerarse una medida de los logros de la empresa.

En este espacio, las ratios más usadas son: (i) Utilidad Neta, como el límite final del EGP con respecto a prácticas contables; (ii) la EBITDA (Utilidad contada aparte de los impuestos, amortizaciones, intereses y depreciaciones), la cual señala el ingreso bruto de explotación sin tomar en cuenta las deducciones de los gastos financieros; (iii) flujo de caja después de operaciones, la cual hace ver la capacidad de una institución para que genere fondos correspondientes a su principal giro de negocio; (iv) retorno sobre patrimonio (ROE), que es un aproximado de los resultados de la compañía en referencia a la tasa; y, (v) valor económico agregado, el cual es una medida que nos muestra, desde una visión global, el desempeño, manejo o gestión de la generación de valor; a diferencia de los indicadores de rentabilidad, los cuales otorgan un dato parcial.

Asimismo, tenemos también a la ROI (Rentabilidad Económica) (Return On Investment), la cual es la encargada de medir el rendimiento, o productividad, de los activos reales de la organización (utilidad antes impuestos e intereses / Activo total); y, al margen de las ventas, la cual cuantifica la diferencia de utilidad obtenida por las transacciones de explotación (utilidad de impuestos e intereses / Total de ventas). Para Valencia (2011) el análisis de un proceso de evaluación está relacionado con la utilización de los indicadores de rentabilidad, tales como el TIR o el EVA. En ese sentido, el proceso de evaluación de proyectos es el siguiente:

Figura 2
Proceso de evaluación de proyectos



Nota. Adaptado de Indicador de Rentabilidad de Proyectos: el Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Económico Agregado (EVA) (p. 2), por Valencia, (2011). Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial 14(1).

Según Santa Cruz (2017) el valor actual neto (VAN), es un indicador financiero que sirve para conocer la viabilidad de un proyecto. Si luego de medir el flujo de ingreso y egreso que se darán en un futuro, al tiempo que se descuentan de la primera inversión, quedase utilidad alguna, el plan será considerado factible. De existir varias opciones en la que se puede invertir, el VAN da a conocer, o a definir, cuál de los proyectos debe ser el elegido, por ser el más rentable. Una manera en la cual se puede determinar el VAN es de la esta manera: (VAN = Beneficio Neto Actualizado (BNA) – Inversión).

Por otro lado, hay que tener en cuenta al BNA, que representa la estimación actual del flujo de caja o beneficio proyectado que ha sido actualizado mediante tasa de descuento (TD). No olvidemos considerar que la TD es la tasa de rentabilidad o rendimiento mínima deseado para conseguir. En ese sentido, tenemos lo siguiente: (i) VAN < 0, el proyecto no es rentable; (ii) VAN = 0, el proyecto es rentable; y, (iii) VAN > 0, el proyecto es rentable.

Según Acevedo (2019) a fin de asegurar la estabilidad financiera de una compañía (viabilidad de un proyecto), el WACC es un punto importante a tomar en cuenta. El coste promedio ponderado de capital (WACC, por sus siglas en inglés), consiste en una tasa de descuento. Su objetivo o base es descontar los flujos venideros al momento de examinar un proyecto de inversión. Esto a su vez representa el grado de rentabilidad que es solicitado en un determinado nivel de riesgo.

Acevedo (2019) indica que toda idea involucra inversión y recursos, para lo que las oportunidades deben brindar grandes resultados. Para ello, se necesita evaluar y hacer un análisis sobre la factibilidad o existencia de rentabilidad. Una de las grandes alternativas es la TIR (tasa interna de retorno), la cual determina la productividad y está construida sobre los flujos de efectivo del proyecto. Así, “la TIR es una tasa porcentual que indica la rentabilidad promedio anual que genera una inversión por sí misma”. Para que las personas decidan sobre la inversión, debe realizar una comparación de la TIR con respecto a la tasa de descuento, la cual puede ser el COC (costo de oportunidad del capital) o WACC (costo de capital promedio ponderado), de tal modo que, si la TIR es superior a las dos, el proyecto debe considerarse como viable; pero si es inferior, no es rentable.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

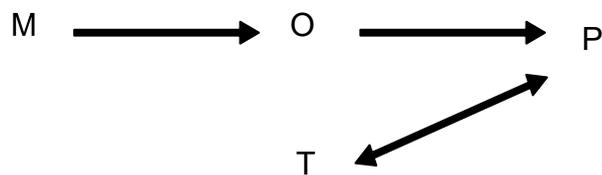
Es de carácter descriptivo, porque pretende calcular o recolectar data y/o información de forma independiente o en conjunto sobre las nociones o variables a las que se hace mención. Describe cuáles son los factores para que la institución pueda mejorar sus niveles de rentabilidad y obtener una visión más amplia sobre la expansión del negocio.

Es una investigación explicativa, ya que utiliza la información recolectada de la institución, con lo que se puede informar o exponer cómo las pautas dadas llevan a la solución de una necesidad identificada, que es la mejora de rentabilidad. Asimismo, se pretende determinar las causas de los hechos que se analizan.

Es una investigación propositiva, ya que se busca proponer una solución ante un problema que se tiene.

Figura 3

Diseño de la investigación



Nota:

M = Muestra

O = Observación

P = Propuesta

T = Teorías que fundamentan

3.2. Variables y operacionalización

Variable independiente: plan de negocio

Definición conceptual: Es un escrito formal que tiene una secuencia lógica, donde incluye los recursos que se disponen para lograr un objetivo (Borello, 2000).

Definición operacional:

El plan de negocio evidencia una idea o una estrategia que debe ser comprendida por la persona que lo realiza o cualquier externo a ella, asimismo, refleja las obligaciones y cuáles son los resultados obtenidos luego de una gestión en un período determinado (Ver anexo 4).

Variable dependiente: rentabilidad

Definición conceptual: Es la capacidad que tiene un activo de lograr el mayor beneficio en relación con la inversión. La rentabilidad económica mide el retorno de cómo está proporcionada la empresa independientemente de cómo fue financiada. La rentabilidad financiera mide el retorno, pero, en este caso de los accionistas luego que se han cancelado las deudas (Bravo, 2003).

Definición operacional: La rentabilidad es la capacidad que tiene una gestión de utilizar el recurso de la manera adecuada, obteniendo beneficios, al finalizar un determinado periodo (Ver anexo 4).

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

La población es aquel grupo de personas que comparten un conjunto de características, de las cuales se quiere saber algo en una investigación (Pineda, 1994). En este caso, la población constituye los clientes que se ha tenido desde el año 2011 hasta la actualidad y son un total de 179 padres de familia.

3.3.2. Muestra

La muestra estuvo determinada de la población, con la aplicación de la fórmula para la población finita. Siendo esta, un subgrupo del total de la población de interés o meta donde pueda otorgar los datos que estamos buscando, esta debe ser representativa de la población (Hernández, 2014).

Criterios de inclusión: a) Participación voluntaria, b) Contar con el consentimiento informado, b) Ser padres de familia, c) Trabajadores de la empresa desde el 2011 hasta la actualidad.

Criterios de exclusión: a) No contar con el consentimiento informado, b) No ser padres de familia, c) Llenar de manera incorrecta las encuestas.

3.3.3. Muestreo

El muestreo fue probabilístico aleatorio simple, donde cada uno de los elementos componentes de la muestra mantienen las mismas probabilidades de ser elegidos, bajo la modalidad sin reposición (Otzen y Manterola, 2017). Finalmente, la unidad de análisis, son cada uno de los funcionarios con poder de decisión y conocimiento del proceso exportador.

3.4. Técnicas e instrumentos

3.4.1. Técnicas

La técnica de recolección de datos, fue el análisis de documentos, cuya información se utilizó para esta investigación, con la que cuenta la institución educativa, y no está ordenada de la mejor manera. Para obtenerla se realizó lo siguiente: a) información de cuadernos de control con los que cuentan, b) base de datos de los padres de familia de la institución Educativa, c) pagos realizados a entidades públicas y privadas, d) estados de cuenta de instituciones financieras, e) información verbal de las promotoras y directora, f) información e ESCALE con el fin de verificar los alumnos que se tenían matriculado, g) luego, de recopilar los datos, se elaboró el estado de resultados de los años 2017 y 2018. Así mismo, se utilizó a la encuesta, como técnica complementaria.

3.4.2. Instrumentos

El instrumento utilizado fue el cuestionario de Chasteauneuf (2009) que cuenta con una serie de preguntas en relación con variables a medir; asimismo, Brace (2013) señala que tiene que elaborarse de acuerdo con el planteamiento del problema e hipótesis. De manera que los cuestionarios tienen califican una variable específica, el desempeño laboral, un gobierno, una necesidad, entre otros. Para ello, se debe evitar términos confusos, la pregunta debe ser clara y precisa, ser breves, el vocabulario debe ser familiar, directo y simple, evitar incomodar al participante, la pregunta no debe inducir a la respuesta que se quiere obtener, la respuesta debe ser con la mayor libertad y sinceramiento posible.

Tabla 2
Técnicas e instrumentos

Técnicas	Instrumentos	Apoyo
Encuesta	Cuestionario	Papel. Lapicero. Tabla de madera. Computadora. Impresora.
Análisis de documentos		<p>Información de cuadernos de control con los que cuentan.</p> <p>Base de datos de los padres de familia con los que cuenta desde la apertura de la institución Educativa.</p> <p>Pagos realizados a entidades públicas y privadas.</p> <p>Estados de cuenta de institución financieras.</p> <p>Información verbal de las promotoras y directora.</p> <p>Información de ESCALE con el fin de verificar los alumnos que setenían matriculados.</p> <p>Luego, de recopilar esta información, se elaboró el estado de resultados de los años 2017 y 2018.</p>

La validez en el presente trabajo de investigación asegura que la información recolectada, así como las variables, no fueron modificadas o manipuladas y con esto se busca que la información sea veraz y sirva para la toma de decisiones; de manera que fueron dos especialistas los que validaron dicha información, que, en total, la validez, se generó con la opinión de los tres jueces expertos; y la confiabilidad, a través de la aplicación del coeficiente del Alfa de Cronbach.

3.5. Procedimiento

Esta investigación recorrió un procedimiento bien estructurado desde la concepción del problema hasta las recomendaciones, así: (i) se identificó la realidad problemática, la que se procedió a estudiar, (ii) se definieron las variables, relacionadas con las líneas de investigación de la Escuela de Posgrado, (iii) se sustentó con el marco teórico de las variables, dimensiones e indicadores, (iv) se determinó la metodología a emplearse, (v) se diseñaron la técnica e instrumentos de recolección de datos, (vi) se solicitó la autorización a los funcionarios de la institución educativa para la

recolección de los datos, (vii) se tabularon los datos en Excel o SPSS, (viii) se procesaron los datos para representarlos en tablas y figuras que fueron interpretadas, (ix) se presentaron los datos en el texto de la tesis final y (x) se elaboraron las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

3.6. Método de análisis de datos

Los métodos de análisis de datos, fueron: el deductivo, analítico y estadístico. El análisis estadístico fue realizado a través del procesamiento de datos en la hoja electrónica de Microsoft Excel, complementándose con el software SPSS, para la estadística descriptiva, con la que se representó y analizó los mismos.

3.7. Aspectos éticos

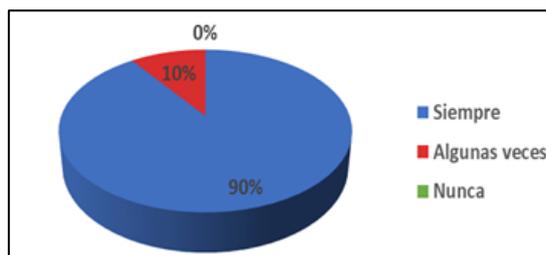
El trabajo presentado cumple con los valores morales y éticos desarrollados; asimismo, la información presentada no fue modificada con el fin de conseguir resultados positivos. Para ello, en la elaboración de los estados de resultados y flujo de caja proyectados, se tuvo en cuenta el “Código de Ética Profesional del Contador Público del Perú”.

IV. RESULTADOS

En este capítulo se llega a establecer cuáles fueron los resultados de la encuesta aplicada a los padres de familia de la Institución Educativa Jesús Divino; presentados en tablas y figuras para un mayor análisis:

Figura 4

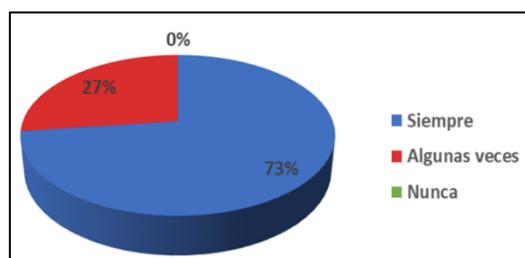
¿Cuándo contrata los servicios de la I.E., esta le brinda confianza?



Nota. En la figura 4, se observa que el 90.16% de los padres de familia sienten confianza con el contrato de los servicios de la I.E. Divino Jesús; mientras que el 9.84%, solo algunas veces.

Figura 5

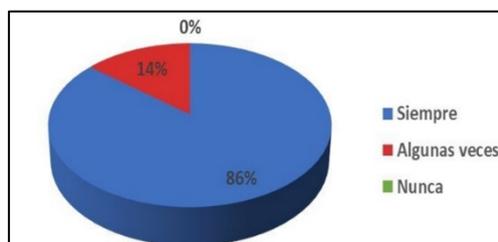
¿Recomendaría los servicios de la I.E. Divino Jesús?



Nota. En la figura 5, se evidencia que el 72.95% de los padres encuestados recomendaría los servicios de la I.E. Divino Jesús, en tanto que el 27.05% solo lo haría algunas veces.

Figura 6

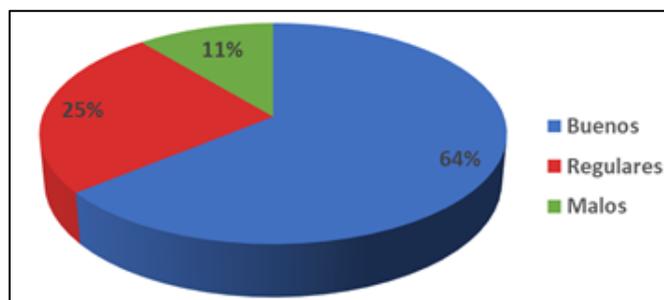
¿El personal de la I.E. le brinda la confianza necesaria?



Nota. En la figura 06 se muestra que el 86.07% de los padres encuestados siente la confianza necesaria ante el personal de la I.E. Divino Jesús; en tantoque el 13.93%, algunas veces.

Figura 7

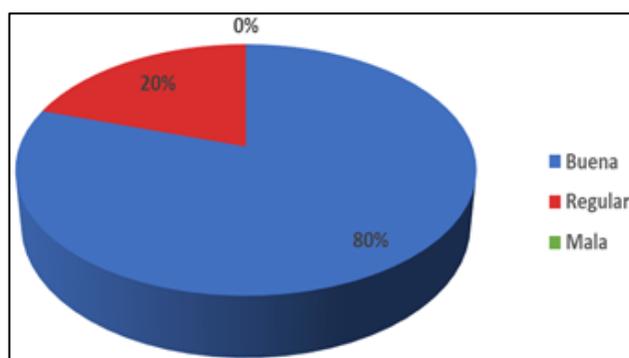
¿Qué comentarios recibe usted de la I.E.?



Nota. En la figura 07 se indica que, respecto a los comentarios que reciben los padres de familia de la I.E. Divino Jesús, el 63.93% son buenos; el 24.59%, regulares; y el 11.48%, malos.

Figura 8

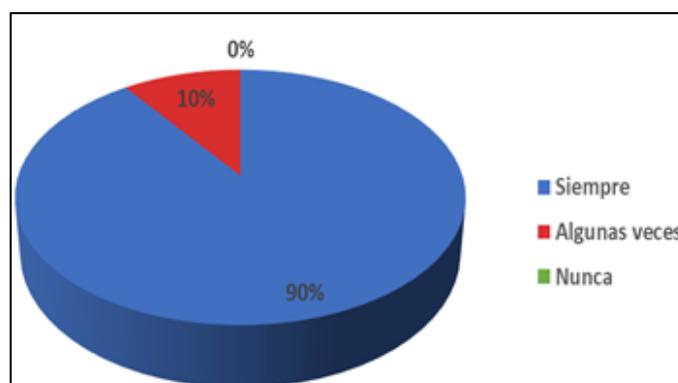
¿Qué opinión tiene usted de los profesores?



Nota. En la figura 08 se indica la opinión sostenida por los padres de familia de la I.E. Divino Jesús, dando como resultado que el 80.33% mantiene una buena; mientras que el 19.67%, una regular.

Figura 9

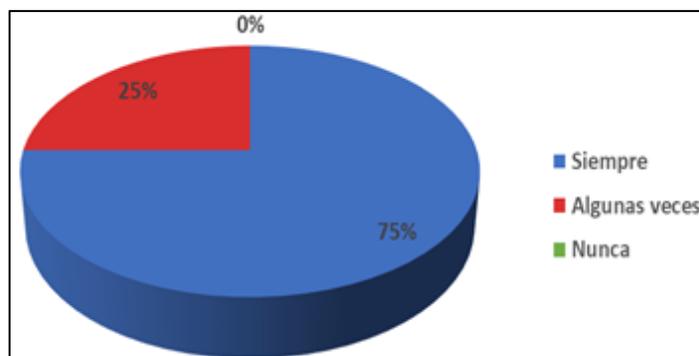
¿Considera usted que los servicios que ofrece la I.E. son de calidad?



Nota. En la figura 09 muestra que el 90.16% considera que los servicios de la I.E. Divino Jesús siempre son de calidad; en tanto que el 9.84%, algunas veces.

Figura 10

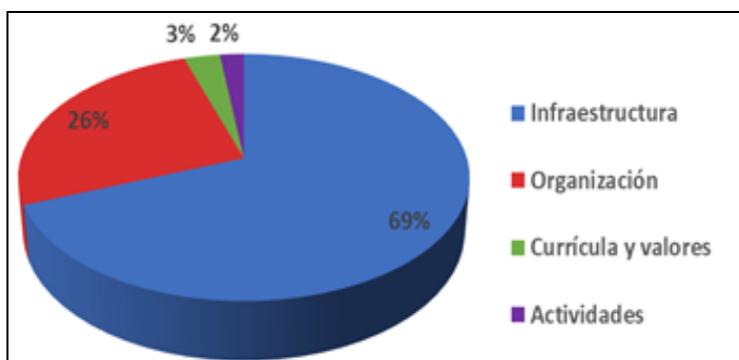
¿Se encuentra satisfecho con el servicio que brinda la I.E.?



Nota. En la figura 10, se puede observar que el 75.41% siempre se encuentra satisfecho con el servicio que brinda la I.E. Divino Jesús; mientras que el 24.59%, solo algunas veces.

Figura 11

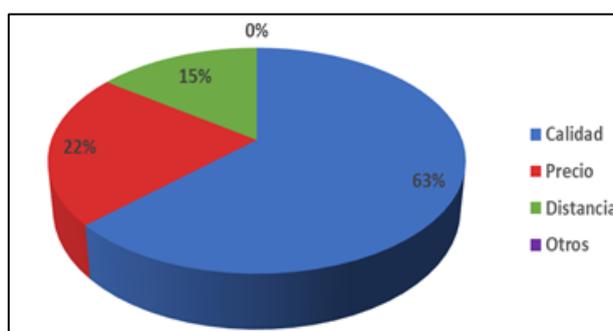
¿Señale el ítem que la I.E. debería mejorar?



Nota. En la figura 11, se observa que el 68.65% de los padres encuestados de la I.E. Divino Jesús piensan que la infraestructura debe mejorar; el 26.23%, la organización; y el 2.46%, la currícula y actividades respectivamente.

Figura 12

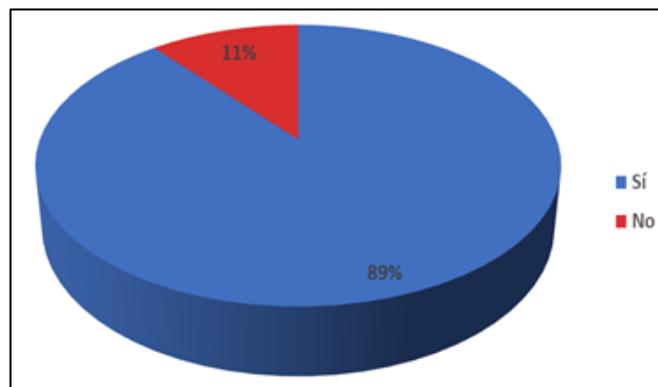
¿Por qué eligió el colegio?



Nota. En la figura 12 se muestra que el 63.11% eligió la I.E. Divino Jesús por su calidad, mientras que el 22.13% lo hizo por el precio y el 14.75% lo prefirió por distancia.

Figura 13

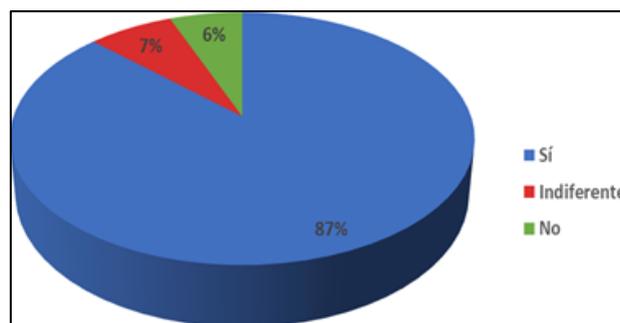
¿Considera que el precio se asocia con la calidad?



Nota. En la figura 13 se indica que el 89.34% de los padres de la I.E. Divino Jesús considera que el precio se asocia con la calidad, mientras que el 10.66% no lo cree así.

Figura 14

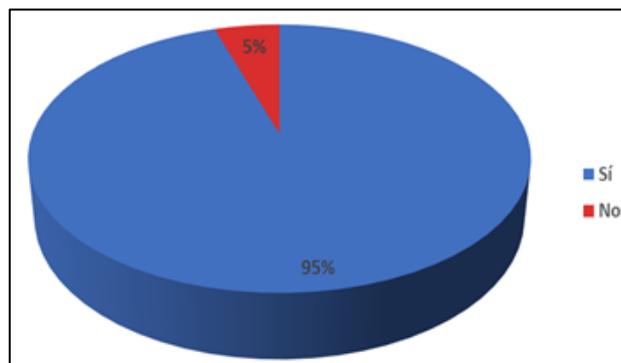
¿Le gustaría que la institución cuente con nivel primario?



Nota. En la figura 14, representa que el 86.89% de los padres de familia de la I.E. Divino Jesús si les gustaría que cuente con un nivel primario, mientras que al 6.56% no les gustaría, y el 0% es indiferente.

Figura 15

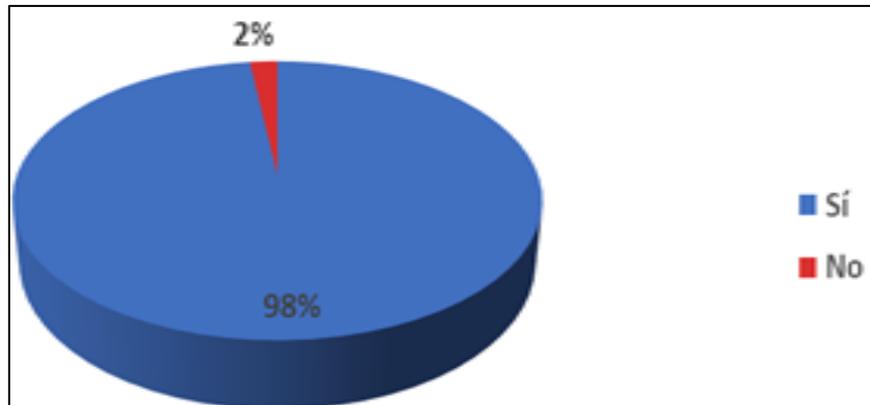
¿Matricularía a su hijo en el nivel primario?



Nota. En la figura 15 se indica que el 95.08% de los padres encuestados si matricularía a sus hijos en la I.E. Divino Jesús, a diferencia del 4.92% que nolo haría.

Figura 16

¿Recomendaría a familiares y/o amigos la I.E. Divino Jesús Nivel Primario?



Nota. En la figura 16 se muestra que el 97.54% de los encuestados sí recomendaría a familiares y/o amigos la I.E. Divino Jesús Nivel Primario, mientras que el 2.46% no lo haría.

Asimismo, en la tabla 3,4 y 5, encontramos que los resultados, teniendo en cuenta el WACC, demuestran que el negocio genera valor, lo que se refleja en una TIR económica $> K_s$ (WACC) y un VAN económico positivo. Adicionalmente, la deuda agrega valor para el accionista y esta gana más que el negocio en sí. Esto último se refleja en una TIR financiera y VAN financieros mejores que la TIR económica y VAN económico. Del mismo modo, los resultados, descontando los flujos de la COK, refuerzan que el negocio produzca utilidades, lo que se refleja en una TIR económica $> k_s$ (COK) 20% y un VAN económico positivo. En definitiva, el proyecto es viable.

Tabla 3

Resumen de F.C.E. y F. C.F.

RESUMEN	0	1	2	3	4	5
F.C.E.	-37.00	-11.86	7.42	14.04	31.78	48,84
F.C.F.	-7.00	-18.93	208	6.68	24.26	41.12

Nota. Datos para la interpretación de resultados

Tabla 4
TIR y VAN Económico

Ítem	Valor
TIR financiero	31.88%
VAN financiero	S/. 9 454.42

Nota. El TIR financiero de un porcentaje de 31.88%, indicando un valor favorable

Tabla 5
TIR y VAN Financiero

Ítem	Valor
TIR económico	20.90%
VAN económico	S/. 1 348.79

Nota. El resultado de TIR arrojó el 20.90%, indicando que lo favorable para su desarrollo.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación se realizó con el objetivo de implementar un plan de negocios, el cual generará rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús. En referencia a ello, se logró discutir los resultados principales a través de la comparación de antecedentes nacionales e internacionales citados con los resultados del estudio, para luego realizar la interpretación de acuerdo a modelos y enfoques teóricos los cuales lo sustentan, para una mejor comprensión.

Para confirmar el objetivo general de planteada en el trabajo de investigación, implementar un plan de negocios, el cual generará rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús, se realizó un esquema de plan de negocio el cual permite verificar lo que se empleará dentro de esta, la cual tiene dos funciones principales: Interna o administrativa, y externa o financiera. Cada componente este guarda relación con el otro; si uno de estos se modifica o cambia se tiene que revisar para saber si este tiene algún impacto en cualquier parte del plan, y, de ser así, se tiene que realizar los ajustes necesarios con el fin de seguir hacia el objetivo principal.

Con respecto objetivo específico uno, proponer un plan de negocio para generar rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús Lambayeque, se ejecutó la comparación de objetivos y alcances del plan de negocio con el propósito de identificar los factores que influyen en la rentabilidad de un negocio. Morillo (2001) indica que esta es una medida que se fundamenta en las utilidades. Es decir, consiste en comparar las utilidades netas que se obtuvieron con las ventas realizadas (como rentabilidad, o margen de utilidad neta sobre las ventas), con las inversiones hechas (rentabilidad económica o del negocio) y con los fondos que fueron aportados por sus dueños (rentabilidad financiera o del propietario).

Con respecto al objetivo específico dos, diagnosticar el estado actual de la rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús Lambayeque. Teniendo en cuenta los resultados, se realizó el proceso de evaluación de este, para así poder verificar como se encuentra el proyecto o trabajo y en que se puede mejorar o corregir, Acevedo (2019) indica que toda idea involucra inversión y recursos, para lo que las oportunidades deben brindar grandes resultados. Para ello, se necesita evaluar y hacer un análisis sobre la factibilidad o existencia de rentabilidad. Una de las grandes alternativas es la TIR (tasa interna de retorno), la cual determina la productividad y está construida sobre los flujos de efectivo del proyecto.

Con respecto al objetivo específico tres, identificar los factores influyentes de la rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús Lambayeque, se ejecutó la comparación de objetivos y alcances del plan de negocio con el propósito de identificar los factores que influyen en la rentabilidad de un negocio. Morillo (2001) indica que esta es una medida que se fundamenta en las utilidades. Es decir, consiste en comparar las utilidades netas que se obtuvieron con las ventas realizadas, con las inversiones hechas y con los fondos que fueron aportados por sus dueños.

Con respecto al objetivo específico cuatro, diseñar un plan de negocios para generar rentabilidad en la Institución educativa Divino Jesús Lambayeque. Teniendo en cuenta los resultados, se realizó el proceso de evaluación de este, para así poder verificar como se encuentra el proyecto y en que se puede mejorar, Acevedo (2019) indica que toda idea involucra inversión y recursos, para lo que las oportunidades brinden grandes resultados. Para ello, se necesita evaluar y hacer un análisis sobre la factibilidad o existencia de rentabilidad. Una de las grandes alternativas es la TIR (tasa interna de retorno), la cual determina la productividad y está construida sobre los flujos de efectivo del proyecto.

Con respecto al objetivo específico cinco, estimar los resultados que generará la propuesta de un plan de negocio en la Institución Educativa Divino Jesús, se tuvo en cuenta los resultados de la investigación, para ello se ejecutó un diseño un plan de negocio estratégico y beneficioso para la institución educativa, ya que este abarca todos los puntos a mejorar dentro de la Institución educativa.

De toda la información analizada, así como las teorías utilizadas y los trabajos previos que se relacionan con esta tesis, tenemos en cuenta lo siguiente: La empresa cuenta con una satisfacción buena con respecto a la institución educativa Divino Jesús, lo que permite tener la oportunidad de construir un nuevo plan de negocio que consiste en implementar un nivel primario. Las empresas buscan crear un mejor rendimiento de los recursos y ver que la empresa sea más eficiente y de mejores resultados, mencionado en el estudio de Chanduví, Sumari y Tapia (2016).

La Institución Educativa Divino Jesús de la ciudad de Lambayeque tiene que mejorar algunos aspectos, como la infraestructura y la organización. El primero lleva por normativa un metraje mínimo, y en los años siguientes va a ser de manera obligatoria, así como la forma en la que está organizada la empresa. Para Parra (2016), el proceso de identidad y compromiso conlleva a que funcione de mejor manera la organización.

Asimismo, teniendo en cuenta la investigación previa, las personas que laboran en ella deben conocer cuál es su organigrama.

La Institución Educativa Divino Jesús no cuenta con información financiera que permita tomar decisiones de inversión o mejora. En la presente investigación se tuvo que recolectar información con el fin de poder elaborar un estado de resultado de los años 2017 y 2018. Esto ayuda a conocer la realidad de la empresa a la fecha, dando como resultado que el flujo de caja económico para el año 2017 obtuvo un margen de S/1, 400.00; y para el año 2018, S/9, 420. El aumento de un año a otro es de 94.15%.

Iglesias, López y Villafuerte (2014) implementan, en su investigación, el nivel inicial, primario y secundario con el fin de alcanzar los niveles esperados de rentabilidad. La Institución Educativa Divino Jesús cuenta solo con nivel inicial, lo que hace que su mercado se vea reducido y no tenga la posibilidad de contar con los mismos estudiantes en niveles posteriores.

Cabe resaltar, que se encontraron distintas limitaciones durante el desarrollo de la investigación, una de las principales fue la búsqueda de antecedentes a nivel nacional e internacional, puesto que, se evidencia escasos de estudios.

También, se utilizó el diseño descriptivo, ya que pretende calcular data y/o información de forma independiente o en conjunto sobre las nociones o variables a estudiar. Siendo así, de tipo explicativa, porque utiliza la información recolectada de la institución, para informar o exponer cómo las pautas dadas llevan a la solución de una necesidad identificada. El muestreo fue el no probabilístico por conveniencia, el cual consiste en un proceso de selección, ya que, no todas las personas son elegidas para la investigación. Asimismo, la técnica empleada fue la encuesta realizada, bajo la modalidad de cuestionario para el recojo de datos de la población.

En suma, se sugiere continuar con esta línea de investigación para verificar la consistencia de los hallazgos. La validez en el presente trabajo de investigación asegura que la información recolectada, así como las variables, no fueron manipuladas y se busca que la información sea veraz y sirva para la toma de decisiones. Por otra parte, este estudio siguió las secuencias establecidas como (analizar los resultados, confiabilidad de las escalas utilizadas), luego de seguir con el procedimiento se llegó a la conclusión que el trabajo de investigación fue eficaz.

Finalmente, se dirige al lector interesado en profundizar este tema a través de las referencias bibliográficas utilizadas para este estudio.

VI. CONCLUSIONES

- 1.** La I.E. Divino Jesús de la ciudad de Lambayeque cuenta con el respaldo de los padres de familia en un 97.54% los cuales lo recomendarían a sus familiares y amistades, ya que se encuentran satisfechos con la educación recibida para con sus hijos. Esto último cuenta con un valor de satisfacción de 75.41%; asimismo tienen la idea de que la calidad del centro educativo es buena, tanto que mantienen gran expectativa en que sus hijos puedan iniciar un nivel primario en el mismo. Además, el 95.08% matricularía a sus hijos en la Institución Educativa Divino Jesús, debido a los aspectos beneficiosos que la empresa tiene a diferencia de otras.
- 2.** En la encuesta realizada, se pone en evidencia que el 90.16% de los padres siente la confianza necesaria en la I.E. para dejarlos en su recaudo.
- 3.** La infraestructura es el punto débil con el que cuenta la empresa. Pese que a la fecha cumple con la normativa de metraje impuesta, en un futuro esta regulación, para los niveles de inicial, primaria y secundaria, será mayor. Debido a esto, los socios tendrán que ver la posibilidad de comprar o alquilar un local o terreno, con el fin de poder continuar operando en el sector.
- 4.** Para los años 2017 y 2018, la empresa contaba con una rentabilidad mínima, no satisfizo las expectativas del empresario. El invertir sin tener márgenes de ganancia atractivos no es su idea principal, por lo tanto, tomarán en algún momento la decisión de cerrar la institución o vender la resolución al mejor postor.
- 5.** La empresa no cuenta con un proceso adecuado de llevar la parte de gestión de sus cuentas, lo que hace que la información no sea la adecuada o, simplemente, no se encuentre lista al momento de tomar alguna decisión.
- 6.** La I.E. Divino Jesús no tiene un organigrama definido. Por lo tanto, no se define un conducto regular para poder realizar algún tipo de gestión o sugerir mejoras.

VII. RECOMENDACIONES

- 1.** Se recomienda a los promotores de la Institución Educativa Divino Jesús que apliquen la propuesta de “Plan de negocios para generar la rentabilidad”, ya que esto llevará a que la empresa mejore en ese aspecto al finalizar cada ejercicio. También ayudará a dar una imagen nueva ante terceros (instituciones públicas y privadas).
- 2.** La empresa tiene que pasar de ser una persona natural a una personería jurídica, motivo por el cual los promotores podrán ser socios y figurarán dentro de registros públicos. También esto mejora la imagen ante instituciones financieras y potenciales inversionistas.
- 3.** La información financiera contable de gestión debe entregarse a un responsable, con el fin de ordenar todo lo que haga falta cuando esta sea solicitada, pueda rendir de manera adecuada y no tenga problemas de veracidad en los informes.
- 4.** Asimismo, se tiene que implementar un organigrama para saber cuáles son las líneas de mando y qué alcances tiene cada colaborador.
- 5.** Se recomienda implementar el nivel primario, ya que el nivel inicial cuenta con un alto nivel de satisfacción de los padres de familia. Además, de acuerdo al estado de resultados y al flujo de caja proyectado, se muestra una rentabilidad aceptable para cualquier inversionista, teniendo la posibilidad de seguir creciendo cada año.
- 6.** En la actualidad, los promotores no han visto reflejada ganancia, pero sí es posible invertir en un nivel más; asimismo, contando con un apalancamiento de alguna entidad financiera o aportes socio estratégicos, los ingresos se verán reflejados a partir del segundo año.

VIII. PROPUESTAS

8.1. Denominación

Plan de negocio para generar rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús – Lambayeque.

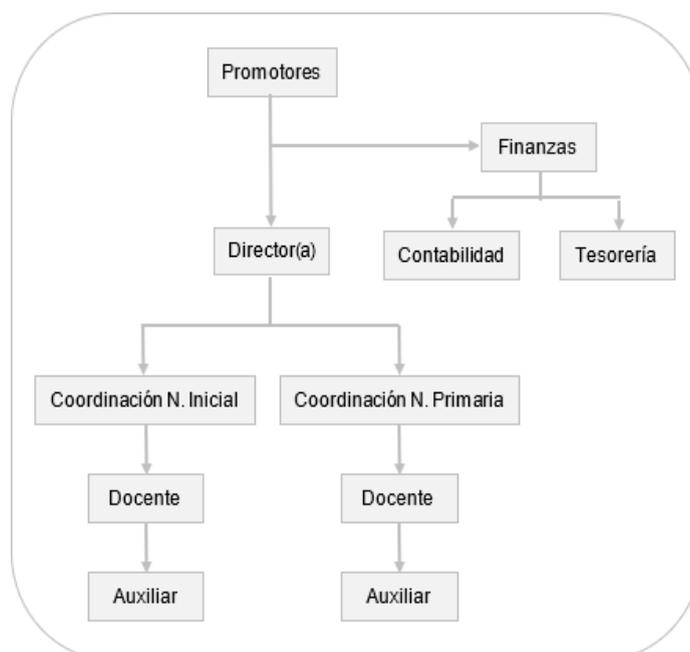
8.2. Datos generales

- Nombre: Institución Educativa Divino Jesús.
- Dirección: Calle Las Dunas Mz. R4 Lt. 15 – Lambayeque.
- Promotora: Cristhy Córdova Acosta.

8.3. Fundamentación

Según el estudio realizado, la empresa no cuenta con una rentabilidad necesaria y atractiva para las personas inversionistas, considerable de donde nace la propuesta de poder contar con un nivel primario dentro de esta. Logrando contar con ambos niveles, de inicial y primaria, asimismo permitirá que la institución puede mejorar aquellos niveles de rentabilidad, tal y como se ve demostrado en el estado de resultado y flujo de caja proyectado. Por lo tanto, es decisión de los promotores emprender la propuesta mencionada anteriormente. Además, se tiene que establecer un organigrama, para conocer a profundidad el rol de cada uno de los integrantes dentro de la institución, por ello, la información debe ser fluida y las funciones deben ser específicas. Del mismo modo, es necesario tener claro la misión y visión, aquellos datos fundamentales con el cual se dirige cualquier organización.

8.4. Organigrama propuesto



8.5. Funciones principales propuestas

- ✓ Director(a).
- ✓ Coordinación.
- ✓ Docentes.

8.6. Matriz FODA

Se realizó la elaboración de la matriz FODA con el fin de conocer, desde diferentes puntos de vista, cómo se debe actuar.

Tabla 6

Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
Precios Competitivos. Horarios Flexibles. Seguimiento académico al alumno. Docentes capacitados. Excelente servicio. Experiencia en el sector.	Expansión de mercado. Facilidad de préstamo. Contar con alianzas entre instituciones educativas. Alta oferta de personal calificado. Nuevas tecnologías para mejorar el servicio.
Debilidades	Amenazas
Baja visión comercial. Infraestructura Limitada. Sobrecarga laboral.	La inestabilidad política del Perú. Restricciones Legales para nuevos programas. Existencia de un mercado competitivo.

8.7. Estado de resultado y flujo de caja proyectado

Esta información fue elaborada con el fin de determinar si el implementar el nivel primario sería viable, así como poder mejorar la rentabilidad en la institución.

REFERENCIAS

- Acevedo, M. (2019). La importancia del WACC en las finanzas Empresariales. *Conexión ESAN*. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2019/02/la-importancia-del-wacc-en-las-finanzas-empresariales/>
- Alberca, J. & Rodríguez, G. (2012). *Incremento de rentabilidad en la empresa "El Carrete"* [Tesis Pregrado]. Universidad Central del Ecuador. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/825/1/T-UCE-0005-140.pdf>
- Bellido, M., García, B., Inga, J. y Reyes, M. (2018). *Plan de negocio para la implementación de un sistema de gestión académica para los colegios* [Tesis Maestría]. Universidad ESAN. https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1461/2018_MATP16-3_20_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bracamonte, H. y Durán, K. (2017). *Proyecto de evaluación de viabilidad económica de plan de negocio de clases a medida en los distritos de Lima Metropolitana* [Tesis Maestría]. Universidad ESAN. <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/1140>
- Calderón, G. (2017). *La gestión administrativa en el proceso educacional del Centro Educación Básica Alternativa Túpac Amaru de Villa María del Triunfo – Lima 2016* [Tesis Doctorado]. Universidad César Vallejo. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/4376>
- Cantero, H. y Leyva, E. (2016). La rentabilidad económica, un factor para alcanzarla eficiencia empresarial. *Redalyc*, 22 (4), 56-63. <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181548029004.pdf>
- Cardoso, A. (2016). *Diseño de un plan de estrategias de posicionamiento para la marca USS en la región Lambayeque* [Tesis Maestría]. Universidad Señor de Sipán. <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/3605/Ana%20Karina.pdf?>
- Caycho, M. & Trujillo, K. (2018). *Planeamiento estratégico para la implementación de la cadena educativa Carlos Weiss Schools* [Tesis Maestría]. Universidad San Ignacio de Loyola. http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3723/1/2018_Caycho-Carbajal.pdf

- Choccecahua, C., Huayllani, M., Palomino, C. y Tuesta, E. (2018). *Plan de negocio para la implementación de un plan de salud para perros en Lima Metropolitana* [Tesis Maestría]. Universidad ESAN. <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20500.12640/1229>
- Coronel, L., Oscanoa, L., Raza, P. y Toro, L. (2018). *Plan de negocio para la implementación de una institución de educación técnica en Lima Metropolitana* [Tesis Maestría]. Universidad ESAN. <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20500.12640/1441>
- Diario Oficial El Peruano (6 de diciembre de 2018). *Normas Legales. Diario Oficial El Peruano*. <https://www.mef.gob.pe/es/normatividad-sp-9867/por-instrumento/leyes/18641-ley-n-30879-30880-y-30881-1/file>
- Estadística de Calidad Educativa (ESCALE). (2018). *Estadística de Calidad Educativa 2018. Perú: ESCALE*. <http://escale.minedu.gob.pe/>
- Espinal, L. (2013). Cómo elevar la rentabilidad de una empresa. *Revista Interfases*, (6), 31-58. <https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Interfases/article/view/27/22>
- Godínez, L., Figueroa, E. y Pérez, F. (2016). Rentabilidad privada de la educación en el Estado de México. *Redalyc*, 22 (88), 263-290. <https://www.redalyc.org/pdf/112/11245987010.pdf>
- Hichare, L. (2013). *Estados financieros auditados: procedimiento de presentación de los estados financieros a la Superintendencia del mercado de valores*. https://books.google.com.pe/books/about/Estados_financieros_auditados.html?id=URbmngEACAAJ&redir_esc=y
- Iglesias, P., López, C. y Villafuerte, J. (2014). *Proyecto de un colegio con enseñanza de calidad basada en aplicación de la metodología de las inteligencias múltiples y horario extendido dirigido a los nse B y C en Lima Norte* [tesis Maestría]. Universidad Peruana de Ciencias. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/338013/Tesis%20López%20-%20Villafuerte%20-%20Iglesias.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). *Cifras de pobreza. Perú: INEI*. <https://www.inei.gob.pe/cifras-de-pobreza/>

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). *Perú: Indicadores de Educación por departamento, 2007 – 2017*.
https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1529/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2019). *Pobreza monetaria disminuyó en 1,2 puntos porcentuales durante el año 2018. Perú: INEI*.
<https://www.inei.gov.pe/prensa/noticias/pobreza-monetaria-disminuyo-en-12-puntos-porcentuales-durante-el-ano-2018-11492/>
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2018). *Proyecciones macroeconómicas. Perú: MEF*. <https://www.mef.gov.pe/es/proyecciones-macroeconomicas>
- Ministerio de Educación (MINEDU). (2009). *Ideas y plan de negocios: guía 2009*.
<http://repositorio.minedu.gov.pe/bitstream/handle/123456789/3719/Guia%20de%20ideas%20y%20plan%20de%20negocios.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Orahulio, D., Serrano, C. y García, R. (2018). *Plan de Negocio para la implementación de INGENIUM* [Tesis Maestría]. Universidad del Pacífico.
https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/2022/Ricardo_Tesis_Maestria_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Otzen, T. y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35 (1), 227–232.
<https://doi.org/10.4067/S0717-9502201700010003>
- Parra, O. (2016). *El balanced score card como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en el Centro Comercial Open Plaza Trujillo. 2016* [Tesis Maestría]. Universidad Privada Antenor Orrego.
http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/4425/1/RE_MAEST_COM_U_OLGA.PARRA_EL.BALANCED.SCORE.CARD_DATOS.PDF
- Ramos, R. (2016). *Implementación de una institución educativa privada de educación básica regular de alta calidad en Huancavelica* [Tesis Maestría]. Universidad ESAN. https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1459/2016_MATP-HYO_12-1_05_R.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Santa Cruz, E. (24 de enero de 2017). *Fundamentos financieros: el valor actual neto*

(VAN). Perú: ESAN. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>

Serquén, S. (2016). *Plan de marketing para el posicionamiento de la marca SHISEB Chiclayo* [Tesis Maestría]. Universidad César Vallejo. http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/34529/serquen_bs.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Transparency International (2019). *Corruption perceptions index*. Alemania: Transparency International. <https://www.transparency.org/cpi2018>

Valencia W., (2011). Indicador de Rentabilidad de Proyectos: el Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Económico Agregado (EVA). *Redalyc*, 14 (1), 15-18. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81622582003>

Valencia, V. y Zambrano, F. (2015). *Impacto del crecimiento y desarrollo económico en la calidad educativa de la educación superior en la provincia de Chíncha – 2012* [Tesis Maestría]. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. <http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/2380>

Varela, P., (2016). *Creación de un modelo de negocio para la “Revista Etnias Palmira”* [Tesis Maestría]. Universidad Nacional de Colombia. <http://bdigital.unal.edu.co/56292/1/20171017149838.pdf>

Viniegra, S. (2007). *Entendiendo el Plan de Negocios*. <https://www.iberlibro.com/9781430306849/Entendiendo-Plan-Negocios-Viniegra-Sergio-143030684X/plp>

Weinberger, K. (2009). *Estrategia para lograr y mantener la competitividad de la empresa*. <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/ESTRATEGIA.pdf>

Weinberger, K. (2009). *Plan de Negocios: herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf.

Zorita, E. (2015). *Plan de negocio*. <https://books.google.com.pe/books?id=L1HoBwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia de la tesis

Tabla 7

Matriz de consistencia interna

OBJETIVOS	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
General	General	General
Implementar un plan de negocios, el cual generará rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús.	La I.E. Divino Jesús de la ciudad de Lambayeque cuenta con el respaldo de los padres de familia en un 97.54% los cuales lo recomendarían a sus familiares y amistades, ya que se encuentran satisfechos con la educación recibida para con sus hijos. Esto último cuenta con un valor de satisfacción de 75.41%; asimismo tienen la idea de que la calidad del centro educativo es buena, tanto que mantienen gran expectativa en que sus hijos puedan iniciar un nivel primario en el mismo. Además, el 95.08% matricularía a sus hijos en la Institución Educativa Divino Jesús, debido a los aspectos beneficiosos que la empresa tiene a diferencia de otras.	Se recomienda a los promotores de la Institución Educativa Divino Jesús que apliquen la propuesta de "Plan de negocios para generar la rentabilidad", ya que esto llevará a que la empresa mejore en ese aspecto al finalizar cada ejercicio. También ayudará a dar una imagen nueva ante terceros (instituciones públicas y privadas).
Específicos	Específicas	Específicas
Proponer un plan de negocio para generar rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús Lambayeque.	En la encuesta realizada, se pone en evidencia que el 90.16% de los padres siente la confianza necesaria en la I.E. para dejarlos en su recaudo.	La empresa tiene que pasar de ser una persona natural a una personería jurídica, motivo por el cual los promotores podrán ser socios y figurarán dentro de registros públicos. También esto mejora la imagen ante instituciones financieras y potenciales inversionistas.

<p>Diagnosticar el estado actual de la rentabilidad en la Institución Educativa Divino Jesús Lambayeque.</p>	<p>La infraestructura es el punto débil con el que cuenta la empresa. Pese que a la fecha cumple con la normativa de metraje impuesta, en un futuro esta regulación, para los niveles de inicial, primaria y secundaria, será mayor. Debido a esto, los socios tendrán que ver la posibilidad de comprar o alquilar un local o terreno, con el fin de poder continuar operando en el sector.</p>	<p>La información financiera contable de gestión debe entregarse a un responsable, con el fin de ordenar todo lo que haga falta cuando esta sea solicitada, pueda rendir de manera adecuada y no tenga problemas de veracidad en los informes.</p>
<p>Identificar los factores influyentes de la rentabilidad en la I.E. Divino Jesús Lambayeque.</p>	<p>Para los años 2017 y 2018, la empresa contaba con una rentabilidad mínima, no satisfizo las expectativas del empresario. El invertir sin tener márgenes de ganancia atractivos no es su idea principal, por lo tanto, tomarán en algún momento la decisión de cerrar la institución o vender la resolución al mejor postor.</p>	<p>Asimismo, se tiene que implementar un organigrama para saber cuáles son las líneas de mando y qué alcances tiene cada colaborador.</p>
<p>Diseñar un plan de negocios para generar rentabilidad en la I.E. Divino Jesús Lambayeque.</p>	<p>La empresa no cuenta con un proceso adecuado de llevar la parte de gestión de sus cuentas, lo que hace que la información no sea la adecuada o, simplemente, no se encuentre lista al momento de tomar alguna decisión.</p>	<p>Se recomienda implementar el nivel primario, ya que el nivel inicial cuenta con un alto nivel de satisfacción de los padres de familia. Además, de acuerdo al estado de resultados y al flujo de caja proyectado, se muestra una rentabilidad aceptable para cualquier inversionista, teniendo la posibilidad de seguir creciendo cada año.</p>
<p>Estimar los resultados que generará la propuesta de un plan de negocio en la I.E. Divino Jesús.</p>	<p>La I.E. Divino Jesús no tiene un organigrama definido. Por lo tanto, no se define un conducto regular para poder realizar algún tipo de gestión o sugerir mejoras.</p>	<p>En la actualidad, los promotores no han visto reflejada ganancia, pero sí es posible invertir en un nivel más; asimismo, contando con un apalancamiento de alguna entidad financiera o aportes socio estratégicos, los ingresos se verán reflejados a partir del segundo año.</p>

Anexo 2. Tabla de operacionalización de las variables

Tabla 8

Operacionalización de Variables

Variable	Dimensión	Indicador	Instrumento
Plan De Negocio	Temas Estratégicos	Calidad de servicio	Encuesta
		Satisfacción de cliente	
		Valor percibido	
Rentabilidad	Económica	ROA.	Hojas de Trabajo
		VAN Económico	
	TIR Económico		
	ROE		
	Financiera	VAN Financiero	
TIR Financiero			

Anexo 3. Instrumento de recolección de datos

INSTITUCIÓN EDUCATIVA DIVINO JESÚS	
1	¿Cuándo contrata los servicios de la I.E. esta le brinda confianza? Siempre <input type="checkbox"/> Algunas veces <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>
2	¿Recomendaría los servicios de la I.E. Divino Jesús? Siempre <input type="checkbox"/> Algunas veces <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>
3	¿El personal de la I.E. le brinda confianza necesaria? Siempre <input type="checkbox"/> Algunas veces <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>
4	¿Qué comentarios recibe usted de la I.E.? Buenos <input type="checkbox"/> Regulares <input type="checkbox"/> Malos <input type="checkbox"/>
5	¿Qué opinión tiene de los profesores? Buena <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Mala <input type="checkbox"/>
6	¿Considera usted que los servicios que ofrece la I.E. son de Calidad? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
7	¿Se encuentra satisfecho con el servicio que brinda la I.E.? Siempre <input type="checkbox"/> Algunas veces <input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/>
8	Señale el ítem que la I.E. debería mejorar. Infraestructura <input type="checkbox"/> Currícula y valores <input type="checkbox"/> Organización <input type="checkbox"/> Actividades <input type="checkbox"/>
9	¿Por qué eligió el colegio? Precio <input type="checkbox"/> Distancia <input type="checkbox"/> Calidad <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>
10	¿Considera que el precio se asocia con la calidad? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
11	¿Le gustaría que la institución cuente con nivel primario? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Indiferente <input type="checkbox"/>
12	¿Matricularía a su hijo en el nivel primario? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
13	¿Recomendaría a familiares y/o amigos la I.E. Nivel Primario? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>

Anexo 4. Criterio de jueces

VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESÚS (JUICIO DE EXPERTOS)

Yo, **PAUL LOPEZ SALAZAR**, identificado con DNI N°. 44436449 con Grado Académico de **MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS** en la **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**.

Hago constar que leído y revisado la propuesta de **PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESÚS**, correspondiente a la tesis: "**Plan de Negocios para Generar Rentabilidad en el colegio Primario Divino Jesús**", de la Maestría en Administración de Negocios – MBA de la universidad Cesar Vallejo.

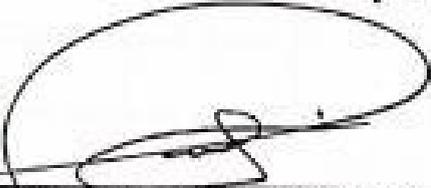
La estructura de la propuesta se distribuye en 07 partes: siendo la primera denominación de la propuesta, datos generales, fundamentación, organigrama, funciones principales, matriz FODA, estado de resultado y flujo de caja proyectado.

La propuesta corresponde a la tesis "**Plan de Negocios para Generar Rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús**".

Luego de la evaluación minuciosa de la propuesta y realizadas las correcciones respectivas, los resultados son los siguientes:

Propuesta: PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESÚS			
APLICABILIDAD	CONCEPTUALIZACIÓN	PERTINENCIA	% DE LA PROPUESTA VALIDADA
90%	85%	90%	88%

Chiclayo 30 de junio de 2019



MBA PAUL LOPEZ SALAZAR
DNI N°. 44436449

**VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA
GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESUS
(JUICIO DE EXPERTOS)**

Yo, **PEDRO PABLO VALDERA SANDOVAL**, identificado con DNI N° 45027224 con Grado Académico de **MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA** en la **UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO**.

Hago constar que leído y revisado la propuesta de **PLAN DE NEGOCIO PARA GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESUS**, correspondiente a la tesis: "**Plan de Negocios para Generar Rentabilidad en el colegio primario Divino Jesús**", de la Maestría en Administración de Negocios - MBA de la universidad Cesar Vallejo.

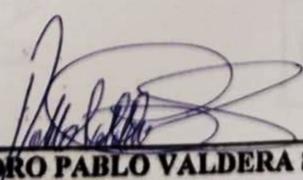
La estructura de la propuesta se distribuye en 07 partes: siendo la primera denominación de la propuesta, datos generales, fundamentación, organigrama, funciones principales, matriz FODA, estado de resultado y flujo de caja proyectado.

La propuesta corresponde a la tesis "**Plan de Negocios para Generar Rentabilidad en el colegio primario Divino Jesús**".

Luego de la evaluación minuciosa de la propuesta y realizadas las correcciones respectivas, los resultados son los siguientes:

Propuesta: PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR RENTABILIDAD EN LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA DIVINO JESÚS			
APLICABILIDAD	CONCEPTUALIZACIÓN	PERTINENCIA	% DE LA PROPUESTA VALIDADA
90%	88%	92%	93%

Chiclayo 30 de junio de 2019



M. C.P.C. PEDRO PABLO VALDERA SANDOVAL
DNI N° 45027224

VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESÚS

(JUICIO DE EXPERTOS)

Yo, JOHNNY ANDRE UBILLUS VERONA, identificado con DNI N° 45849528, con Grado Académico de MAESTRO EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS – MBA en la Universidad Cesar Vallejo.

Hago constar que he leído y revisado el Plan de NEGOCIOS PARA GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESÚS, correspondientes a la Tesis: "Plan de Negocios para Generar Rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús", de la Maestría en Administración de Negocios. MBA de la Universidad Cesar Vallejo.

La estructura de la propuesta se distribuye en siete partes: la primera denominación de la propuesta, datos generales, fundamentación, organigrama, funciones principales, matriz FODA, estado de resultados y flujo de caja proyectado.

La propuesta corresponde a la tesis: "Plan de Negocios para Generar Rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús".

Luego de la evaluación minuciosa de la propuesta y realizadas las correcciones respectivas, los resultados son los siguientes:

Propuesta: PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESÚS			
APLICABILIDAD	CONCEPTUALIZACIÓN	PERTINENCIA	% DE LA PROPUESTA VALIDADA
92	89	91	91

Chiclayo, 18 de Julio del 2022.



MBA JOHNNY ANDRE UBILLUS VERONA
DNI. N° 45849528

Anexo 5. Constancia de SUNEDU de jueces



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria

Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Ejecutivo de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos **LOPEZ SALAZAR**
Nombres **PAUL**
Tipo de Documento de Identidad **DNI**
Número de Documento de Identidad **44436449**

INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**
Rector **MARCIAL ANTONIO RUBIO CORREA**
Secretario General A.i. **DANIEL SORIA LUJAN**
Decano **CIRO BENJAMIN ALEGRIA VARONA**

INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico **MAESTRO**
Denominación **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS**
Fecha de Expedición **10/10/18**
Resolución/Acta **018/2018-GYT**
Diploma **110019**
Fecha Matriculación **19/09/2015**
Fecha Egreso **07/07/2018**

Fecha de emisión de la constancia:
18 de Junio de 2023



CÓDIGO VIRTUAL 0001335539

ROLANDO RUIZ LLATANCE
EJECUTIVO

Unidad de Registro de Grados y Títulos
Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu



Firmado digitalmente por:
Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria
Motivo: Servidor de Agente automatizado.
Fecha: 18/06/2023 12:53:48-0500

Esta constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu (www.sunedu.gob.pe), utilizando lectora de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito descargado desde internet.

Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° Ley N° 27269 - Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.

(*) El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria

Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Ejecutivo de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos **VALDERA SANDOVAL**
Nombres **PEDRO PABLO**
Tipo de Documento de Identidad **DNI**
Numero de Documento de Identidad **45027224**

INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre **UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO**
Rector **LLEMPEN CORONEL HUMBERTO CONCEPCION**
Secretario General **SANTISTEBAN CHAVEZ VICTOR RAFAEL**
Director **PACHECO ZEBALLOS JUAN MANUEL**

INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico **MAESTRO**
Denominación **MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA**
Fecha de Expedición **11/09/18**
Resolución/Acta **0298-2018-UCV**
Diploma **052-041905**
Fecha Matrícula **01/07/2016**
Fecha Egreso **24/06/2018**

Fecha de emisión de la constancia:
18 de Junio de 2023



CÓDIGO VIRTUAL 0001335544

ROLANDO RUIZ LLATANCE
EJECUTIVO
Unidad de Registro de Grados y Títulos
Superintendencia Nacional de Educación
Superior Universitaria - Sunedu



Firmado digitalmente por:
Superintendencia Nacional de Educación
Superior Universitaria
Motivo: Servidor de
Agente automatizado.

Fecha: 18/06/2023 12:56:19-0500

Esta constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu (www.sunedu.gob.pe), utilizando lectora de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito descargado desde internet.

Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° 27269 - Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.

(*) El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria

Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Ejecutivo de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos **UBILLUS VERONA**
Nombres **JOHNNY ANDRE**
Tipo de Documento de Identidad **DNI**
Numero de Documento de Identidad **45849528**

INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C.**
Rector **LLEMPEN CORONEL HUMBERTO CONCEPCION**
Secretario General **LOMPARTE ROSALES ROSA JULIANA**
Director **PACHECO ZEBALLOS JUAN MANUEL**

INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico **MAESTRO**
Denominación **MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**
Fecha de Expedición **21/04/21**
Resolución/Acta **0204-2021-UCV**
Diploma **052-109823**
Fecha Matriculación **02/04/2018**
Fecha Egreso **11/08/2019**

Fecha de emisión de la constancia:
27 de Junio de 2023



CÓDIGO VIRTUAL 0001344974

ROLANDO RUIZ LLATANCE
EJECUTIVO

Unidad de Registro de Grados y Títulos
Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu



Firmado digitalmente por:
Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria
Motivo: Servidor de Agente automatizado.
Fecha: 27/06/2023 09:33:10-0500

Esta constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu (www.sunedu.gob.pe), utilizando lectora de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito descargado desde internet.

Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° 27269 - Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.

(*) El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.

Anexo 6. Criterios de jueces de los instrumentos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

VALIDACIÓN DE PROPUESTA
(JUICIO DE EXPERTOS)

FICHA DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESUS

Yo, **JOHNNY ANDRE UBILLUS VERONA**, identificado con DNI N° **45849528**, con Grado Académico de MAESTRO EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS - MBA, con código de inscripción en SUNEDU N° 0001344974

Hago constar que he leído y revisado la propuesta **Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús**, correspondiente a la Tesis **Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús**, de la Maestría en Administración de Negocios - MBA de la Universidad Cesar Vallejo.

La propuesta contiene la siguiente estructura: Denominación de la Propuesta, datos generales, fundamentación, organigrama, funciones principales, matriz FODA, estado de resultados y flujo de caja proyectado y corresponde a la tesis: "Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús"

a. Pertinencia con la investigación

N°	CRITERIO	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Pertinencia con el problema, objetivos e hipótesis de investigación.	✓		
2	Pertinencia con las variables y dimensiones.	✓		
3	Pertinencia con las dimensiones e indicadores.	✓		
4	Pertinencia con los principios de la redacción científica (propiedad y coherencia).	✓		
5	Pertinencia con los fundamentos teóricos	✓		
6	Pertinencia con la estructura de la investigación	✓		
7	Pertinencia de la propuesta el diagnóstico del problema	✓		



b. Pertinencia con la aplicación

N°	CRITERIO	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Es aplicable al contexto de la investigación	✓		
2	Soluciona el problema de la investigación	✓		
3	Su aplicación es sostenible en el tiempo	✓		
4	Es viable en su aplicación	✓		
5	Es aplicable a otras instituciones con características similares	✓		

Luego de la evaluación minuciosa de la propuesta y realizadas las correcciones respectivas, los resultados son los siguientes:

DECISIÓN O FUNDAMENTACIÓN DEL EXPERTO:

OBSERVACIONES:

Chiclayo, 18 de Julio de 2022.

MBA JOHNNY ANDRE UBILLUS VERONA, Código de registro de SUNEDU N° 0001344974, con Centro de labores en Grupo Yupupupu, N° de celular: 994256323.


JOHNNY A. UBILLUS VERONA
FIRMA Y SELLO DEL EXPERTO



**FICHA DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR
RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESUS**

Yo, **PAUL LOPEZ SALAZAR**, identificado con DNI N° 44436449, con Grado Académico de **MAGISTER EN ADMINISTRACION ESTRATEGICA DE EMPRESAS**, con código de Inscripción en SUNEDU N° 0001335539

Hago constar que he leído y revisado la propuesta **Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús**, correspondiente a la Tesis **Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús**, de la Maestría en Administración de Negocios - MBA de la Universidad Cesar Vallejo.

La propuesta contiene la siguiente estructura: Denominación de la Propuesta, datos generales, fundamentación, organigrama, funciones principales, matriz FODA, estado de resultados y flujo de caja proyectado y corresponde a la tesis: "Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús"

a. Pertinencia con la investigación

N°	CRITERIO	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Pertinencia con el problema, objetivos e hipótesis de investigación.	✓		
2	Pertinencia con las variables y dimensiones.	✓		
3	Pertinencia con las dimensiones e indicadores.	✓		
4	Pertinencia con los principios de la redacción científica (propiedad y coherencia).	✓		
5	Pertinencia con los fundamentos teóricos	✓		
6	Pertinencia con la estructura de la investigación	✓		
7	Pertinencia de la propuesta el diagnóstico del problema	✓		



b. Pertinencia con la aplicación

N°	CRITERIO	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Es aplicable al contexto de la investigación	✓		
2	Soluciona el problema de la investigación	✓		
3	Su aplicación es sostenible en el tiempo	✓		
4	Es viable en su aplicación	✓		
5	Es aplicable a otras instituciones con características similares	✓		

Luego de la evaluación minuciosa de la propuesta y realizadas las correcciones respectivas, los resultados son los siguientes:

DECISIÓN O FUNDAMENTACIÓN DEL EXPERTO:

OBSERVACIONES:

Chiclayo, 30 de Junio de 2019.

MAESTRO PAUL LOPEZ SALAZAR, Código de registro de SUNEDU N°
0001335539, con Centro de labores en Grupo Hebrón, N° de celular: 973820871.


FIRMA Y SELLO DEL EXPERTO

FICHA DE EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA GENERAR
RENTABILIDAD EN EL COLEGIO PRIMARIO DIVINO JESUS

Yo, **PEDRO PABLO VALDERA SANDOVAL**, identificado con DNI N° **45027224**, con Grado Académico de MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA, con código de inscripción en SUNEDU N° 0001335544

Hago constar que he leído y revisado la propuesta **Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús**, correspondiente a la Tesis **Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús**, de la Maestría en Administración de Negocios - MBA de la Universidad Cesar Vallejo.

La propuesta contiene la siguiente estructura: Denominación de la Propuesta, datos generales, fundamentación, organigrama, funciones principales, matriz FODA, estado de resultados y flujo de caja proyectado y corresponde a la tesis: "Plan de negocios para generar rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús"

a. Pertinencia con la investigación

N°	CRITERIO	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Pertinencia con el problema, objetivos e hipótesis de investigación.	✓		
2	Pertinencia con las variables y dimensiones.	✓		
3	Pertinencia con las dimensiones e indicadores.	✓		
4	Pertinencia con los principios de la redacción científica (propiedad y coherencia).	✓		
5	Pertinencia con los fundamentos teóricos	✓		
6	Pertinencia con la estructura de la investigación	✓		
7	Pertinencia de la propuesta el diagnóstico del problema	✓		



b. Pertinencia con la aplicación

N°	CRITERIO	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Es aplicable al contexto de la investigación	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	Soluciona el problema de la investigación	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	Su aplicación es sostenible en el tiempo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	Es viable en su aplicación	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	Es aplicable a otras instituciones con características similares	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Luego de la evaluación minuciosa de la propuesta y realizadas las correcciones respectivas, los resultados son los siguientes:

DECISIÓN O FUNDAMENTACIÓN DEL EXPERTO:

OBSERVACIONES:

Chiclayo, 30 de Setiembre de 2019.

MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA PEDRO PABLO VALDERA SANDOVAL,
Código de registro de SUNEDU N° 0001335544, con Centro de labores en
Empresa de Transportes Valtursa SAC, N° de celular: 979270564.



FIRMA Y SELLO DEL EXPERTO

Anexo 7. Constancia de SUNEDU de jueces



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria

Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Ejecutivo de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos **LOPEZ SALAZAR**
Nombres **PAUL**
Tipo de Documento de Identidad **DNI**
Numero de Documento de Identidad **44436449**

INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**
Rector **MARCIAL ANTONIO RUBIO CORREA**
Secretario General A.i. **DANIEL SORIA LUJAN**
Decano **CIRO BENJAMIN ALEGRIA VARONA**

INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico **MAESTRO**
Denominación **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS**
Fecha de Expedición **10/10/18**
Resolución/Acta **018/2018-GYT**
Diploma **110019**
Fecha Matriculación **19/09/2015**
Fecha Egreso **07/07/2018**

Fecha de emisión de la constancia:
18 de Junio de 2023



CÓDIGO VIRTUAL 0001335539

ROLANDO RUIZ LLATANCE
EJECUTIVO
Unidad de Registro de Grados y Títulos
Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu



Firmado digitalmente por:
Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria
Motivo: Servidor de Agente automatizado.
Fecha: 18/06/2023 12:53:48-0500

Esta constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu (www.sunedu.gob.pe), utilizando lectora de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito descargado desde internet.

Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° Ley N° 27269 - Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.

(*) El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria

Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Ejecutivo de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos **VALDERA SANDOVAL**
Nombres **PEDRO PABLO**
Tipo de Documento de Identidad **DNI**
Número de Documento de Identidad **45027224**

INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre **UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO**
Rector **LLEMPEN CORONEL HUMBERTO CONCEPCION**
Secretario General **SANTISTEBAN CHAVEZ VICTOR RAFAEL**
Director **PACHECO ZEBALLOS JUAN MANUEL**

INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico **MAESTRO**
Denominación **MAESTRO EN GESTIÓN PÚBLICA**
Fecha de Expedición **11/09/18**
Resolución/Acta **0298-2018-UCV**
Diploma **052-041905**
Fecha Matrícula **01/07/2016**
Fecha Egreso **24/06/2018**

Fecha de emisión de la constancia:
18 de Junio de 2023



CÓDIGO VIRTUAL 0001335544

ROLANDO RUIZ LLATANCE
EJECUTIVO
Unidad de Registro de Grados y Títulos
Superintendencia Nacional de Educación
Superior Universitaria - Sunedu



Firmado digitalmente por:
Superintendencia Nacional de Educación
Superior Universitaria
Motivo: Servidor de
Agente automatizado.
Fecha: 18/06/2023 12:56:19-0500

Esta constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu (www.sunedu.gob.pe), utilizando lectora de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito descargado desde internet.

Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° Ley N° 27269 - Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.

(*) El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.



PERÚ

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria

Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE GRADOS Y TÍTULOS

La Dirección de Documentación e Información Universitaria y Registro de Grados y Títulos, a través del Ejecutivo de la Unidad de Registro de Grados y Títulos, deja constancia que la información contenida en este documento se encuentra inscrita en el Registro Nacional de Grados y Títulos administrada por la Sunedu.

INFORMACIÓN DEL CIUDADANO

Apellidos **UBILLUS VERONA**
Nombres **JOHNNY ANDRE**
Tipo de Documento de Identidad **DNI**
Numero de Documento de Identidad **45849528**

INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN

Nombre **UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C.**
Rector **LLEMPEN CORONEL HUMBERTO CONCEPCION**
Secretario General **LOMPARTE ROSALES ROSA JULIANA**
Director **PACHECO ZEBALLOS JUAN MANUEL**

INFORMACIÓN DEL DIPLOMA

Grado Académico **MAESTRO**
Denominación **MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**
Fecha de Expedición **21/04/21**
Resolución/Acta **0204-2021-UCV**
Diploma **052-109823**
Fecha Matrícula **02/04/2018**
Fecha Egreso **11/08/2019**

Fecha de emisión de la constancia:
27 de Junio de 2023



CÓDIGO VIRTUAL 0001344974

ROLANDO RUIZ LLATANCE
EJECUTIVO

Unidad de Registro de Grados y Títulos
Superintendencia Nacional de Educación
Superior Universitaria - Sunedu



Firmado digitalmente por:
Superintendencia Nacional de Educación
Superior Universitaria
Motivo: Servidor de
Agente automatizado.
Fecha: 27/06/2023 09:33:10-0500

Esta constancia puede ser verificada en el sitio web de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria - Sunedu (www.sunedu.gob.pe), utilizando lectora de códigos o teléfono celular enfocando al código QR. El celular debe poseer un software gratuito descargado desde internet.

Documento electrónico emitido en el marco de la Ley N° Ley N° 27269 – Ley de Firmas y Certificados Digitales, y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 052-2008-PCM.

(*) El presente documento deja constancia únicamente del registro del Grado o Título que se señala.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ACTA DE APROBACION DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo, Hugo Enrique Hulman Tarrillo; docente de la Escuela de Post Grado en la mención de Administración de Negocios de la Universidad César Vallejo filial Chiclayo; revisor de la tesis titulada:

"Plan de Negocios para Generar Rentabilidad en el Colegio Primario Divino Jesús"

Del estudiante post grado del programa de Maestría en Administración de Negocios: OSCAR TEOFILO COLCHADO CARO; constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14% verificable en el reporte de originalidad del programa de turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituye plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el usos de citas y referencias establecida por la Universidad Cesar Vallejo.

Chiclayo, 05 de Noviembre del 2020

Hugo Enrique Hulman Tarrillo
DNI 16418702
ASESOR