

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



SEMI-INTERNADO ESTUDIANTIL ALAS DEL REFUGIO

Proyecto de grado presentada para la obtención del grado de Licenciatura

POR: ELSA ASUNTA APAZA SUCA
MAURA ANGELA CARRASCO YUJRA
TUTOR: LIC. ISRAEL ENRIQUE MARCA ALVAREZ

LA PAZ - BOLIVIA

2022

DEDICATORIA

A mis padres que han sabido formarme con buenos hábitos,
Valores y por todo el esfuerzo y apoyo incondicional que
siempre me brindaron en cada momento de mi vida.

A mi abuelo que desde el cielo me ilumina para seguir
adelante para nunca rendirme y cumplir con mis proyectos.

Maura A. Carrasco Yujra

DEDICATORIA

A mis padres Cristóbal Apaza y Elvira Suca, quienes estuvieron siempre a mi lado, son el motor que impulsa mis sueños y esperanzas, gracias por sus buenos consejos, hoy cuando concluyo mis estudios, les dedico a ustedes este logro amados padres, como una meta más conquistada.

Elsa A. Apaza Suca

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios quien me ha dado la fortaleza para seguir adelante.

A todos los docentes de la Carrera de Administración de empresas por todas las enseñanzas que nos brindaron.

A mi Tutor Lic. Israel Enrique Marca Álvarez por su constante colaboración en el desarrollo del proyecto.

Maura Angela Carrasco Yujra

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por su amor y bondad infinita, por permitirme sonreír ante todos mis logros que son resultado de su ayuda.

A la Universidad Mayor de San Andrés, a mi tutor Lic. Israel Marca, a mis docentes por transmitir sus conocimientos para ser grandes profesionales y a todos mis compañeros quienes imparten sus conocimientos con nosotros.

Elsa A. Apaza Suca

INDICE

PORTADA.....	I
DEDICATORIA.....	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
INDICE.....	VI
RESUMEN.....	XI
INTRODUCCION.....	12
1. Generalidades del proyecto.....	14
1.1. Justificación.....	14
1.2.Objetivos.....	15
1.2.1. Objetivo General.....	15
1.2.2. Objetivos Específicos.....	15
2.1 Naturaleza de la empresa.....	16
2.2 Concepto del negocio.....	16
2.3 Análisis FODA.....	17
2.4 EL SERVICIO Y SU GENERACIÓN DE VALOR.....	19
2.5. Generación de valor.....	21
2.6. Determinación de Misión, Visión y Valores.....	21
2.6.1. Misión.....	21
2.6.2. Visión.....	22
2.6.3. Valores.....	22
2.6.4. Claves de gestión.....	22
2.7. Estrategias.....	23
2.7.1 Estrategia competitiva.....	23
2.7.2 Estrategias empresariales.....	24
3. MERCADO.....	25
3.1. Descripción del Servicio.....	25
3.2 Descripción del consumidor específico.....	27
3.3 Mercado Potencial.....	28
4.1 Estructura de la competencia.....	29

4.1.1 Competencia directa.....	29
4.1.2 Competencia Indirecta:.....	30
4.2 BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDAS.....	30
4.3. Segmentación Del Mercado.....	32
4.4 Participación De La Empresa En El Mercado.....	33
5. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	34
5.1 Metodología de la investigación.....	34
6. PLAN DE MARKETING.....	45
6.1 Demanda potencial.....	45
6.2 Potencial de ventas.....	45
6.3 Pronostico de ventas.....	46
7. CONSUMIDOR.....	46
7.1 Cliente objetivo.....	47
7.2 Comportamiento del consumidor.....	47
7.3 INFLUENCIAS EXTERNAS.....	48
7.4 INFLUENCIAS INTERNAS.....	49
7.5 ENFOQUE DE LA DECISIÓN DE COMPRA.....	50
7.6 ESTRATEGIA DE MARKETING.....	51
7.6.1 Objetivo de marketing.....	51
7.6.2 Estrategia de servicio.....	52
7.6.3Estrategia de Precio.....	53
7.6.4Estrategia de Distribución.....	53
7.6.5Estrategia de Promoción.....	54
7.6.6 Estrategia de ingreso.....	54
7.7 Estrategia de acuerdo al ciclo de vida del producto.....	54
8. OPERACIONES.....	55
8.1. Descripción técnica y funcional del servicio.....	55
8.1.1. El servicio.....	55
8.1.2. Características del servicio.....	60
8.1.3. Funciones.....	60
8.1.4. Características de la calidad del servicio.....	61

8.2.	PROCESO DE SERVUCCION.....	62
8.2.1.	Descripción detallada de fases.....	62
8.3.	Flujo grama del proceso del Semi-internado estudiantil (padres de familia).....	66
8.4.	Descripción detallada de fases y tareas por puesto.....	69
8.4.1.	Personal de contacto Cargos y funciones.....	69
8.5.	Maquinaria y equipo.....	70
9.	PLANTA.....	76
9.1.	Capacidad instalada.....	77
9.2.	Localización del proyecto.....	77
9.3.	Distribucion de las instalaciones.....	80
10.	FINANZAS.....	85
	El objetivo de este capítulo es determinar la viabilidad económica del proyecto	85
10.1.	Presupuesto de Inversión.....	85
10.1.1.	Inversiones en capital de trabajo.....	85
10.2.	Presupuesto de operación.....	86
10.3.	Costos de producción.....	88
10.4.	Punto de Equilibrio.....	89
10.5.	Estructura de financiamiento.....	90
10.6.	Flujo de caja.....	91
10.7.	Evaluación financiera.....	95
11.	ESCENARIOS.....	96
11.1.	primer escenario.....	96
11.2.	Segundo escenario.....	98
11.3.	Tercer escenario.....	99
12.	ORGANIZACIÓN ADMINSITRATIVA Y LEGAL.....	101
12.1.	Personería jurídica.....	101
12.1.1.	Definición de la naturaleza jurídica.....	101
12.2.	Registro legal.....	103
12.3.	Organización empresarial.....	110
12.3.1.	Personal.....	110
12.3.2.	PROCEDIMIENTO TÉCNICO-ADMINISTRATIVO.....	117

13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	127
Bibliografía	130
ANEXOS	132

Índice de tablas

Tabla N°1. Naturaleza de la empresa	16
Tabla N°2. Segmentación geográfica	32
Tabla N°3 aspectos de la estrategia de servicio	52
Tabla N° 4. Actividades del servicio	62
Tabla N° 5. Selección de alternativas de localización	79
Tabla N° 6. Inversión.	85
Tabla N° 7. Presupuesto de inversión.....	86
Tabla N° 8. Costos de producción	87
Tabla N° 9. Costos de activos intangibles.	87
Tabla N° 10. Costos de producción.....	88
Tabla N° 11. Costos variables y fijos	89
Tabla N° 12. Determinación del punto de equilibrio	90
Tabla N° 13. Estructura de financiamiento	90
Tabla N° 14. Flujo de caja económico	91
Tabla N° 15. Flujo de caja financiero.....	93
Tabla N° 16. Estado de pérdidas y ganancias	94
Tabla N° 17. Evaluación financiera	95

Índice de gráficos

Grafico 1. Servicios complementarios	19
Grafico 2. Lugar de estudio.....	37
Grafico 3. Habitación donde el estudiante se queda para continuar sus estudios.....	38
Grafico 4. Requerimiento de asistencia en estudiantes.....	39
Grafico 5. Disposición de pagos mensuales por el uso del servicio	40
Grafico 6. Cantidad de estudiantes en etapa escolar.	41
Grafico 7. Interesados en contratar el servicio	42
Grafico 8. Rango de edades de estudiantes que viene de comunidades a Chulumani.43	
Grafico 9. Diversas preocupaciones del adre de familia, cuando su hijo está en etapa escolar	44

Índice de cuadros

Cuadro 1. Datos de crédito	91
Cuadro 2. Costos de interés por financiamiento con amortización fija	91
Cuadro 3. Pronostico de ventas con un decremento del 18%	96
Cuadro 4. Pronostico de ventas conservador	98
Cuadro 5. Pronostico de ventas con un incremento del 10%	99

RESUMEN.

En estos últimos años los padres de familia buscan varias opciones de arrendamiento de cuartos para sus hijos que estudian en la Ciudad de Chulumani, por lo que en la mayoría solo pueden encontrar cuartos en calidad de alquiler, donde no les garantizan el control en las actividades escolares.

El proyecto de un Semi-internado Estudiantil, es un emprendimiento que nace de la necesidad del padre de familia, donde los mismos tienen hijos en edad escolar que por razones de trabajo no pueden estar constantemente con su (s) hijo (as), por lo cual, el servicio que ofrece el Semi-internado es una nueva alternativa para hospedar a estudiantes entre las edades de 10 a 15 años que vienen a continuar sus estudios en las unidades educativas de la ciudad de Chulumani.

Los ambientes del Semi-internado tendrá la capacidad para 120 estudiantes, donde las instalaciones estarán situados en la Zona San Antonio dentro de la Ciudad de Chulumani, en el cual se les brindara espacios seguros, higiénicos y cómodos donde el mismo estudiante se sienta como en casa, por otro lado, la infraestructura contara con lavandería, cocina, sala comedor.

Dentro del ámbito financiero se destacan dos grandes presupuestos de inversión. en primer lugar, la compra de terreno que asciende a Bs. 483000. En segundo lugar, la construcción y equipamiento que comprende de 4 pisos dando un monto de Bs. 792100, por lo que se tendrá socios para poder amortiguar los gastos.

El principal ingreso que tendrá el Semi-internado será el arrendamiento de las piezas por periodos mensuales, donde el precio promedio corresponde a 771 Bs. donde genera ingresos anuales aproximados de 924.756 Bs

Palabra Clave:

Internado, Institución en el que el alumno come y duerme en las mismas instalaciones.

INTRODUCCION.

Según datos del instituto de estadísticas de la Unesco, la educación se ha convertido en un tema de agenda y de detectar las falencias de los sistemas educativos, en los diferentes países es una prioridad para el progreso y desarrollo de las naciones. Sin embargo, a pesar de los múltiples esfuerzos, todavía queda mucho por recorrer y es lo que está sucediendo en América latina, de acuerdo a datos estadísticos un total de 617 millones de niños y adolescentes carecen de un nivel mínimo en lectura y matemáticas.

Sin embargo, cabe destacar que la educación en Bolivia años atrás se dio en entorno a tres ejes fundamentales como ser: Ama Sua “no seas ladrón”, Ama Llulla “ no seas mentiroso”, Ama Kjella “ no seas flojo”, fueron estos valores insustituibles de nuestros antepasados, también cabe recalcar que en esos años la educación solo eran para los varones, pero las mujeres e indígenas eran marginadas no tenían el derecho a una educación digna; con el transcurrir del tiempo la educación fue cambiando y se fue incluyendo a mujeres e indígenas para que los mismos puedan tener los mismo derechos a poder adquirir conocimientos básicos de estudio. (EducaBolivia, 2019).

Por tal motivo, la educación en Bolivia sea pública, privada o de convenio es uno de los pilares fundamentales, a la vez para el desarrollo y el bienestar de la sociedad, en tal sentido que a un principio en las áreas rurales se tenía dificultades para el acceso a la educación, y es por ello que en algunos municipios se crearon internados privados y de convenios para poder acortar las distancias entre escuelas y sus comunidades, ya con el transcurrir del tiempo se fueron implantando más instituciones de internados, como ser internado para niños rebeldes, internados para damas; en fin todas estas instituciones sean públicas o privadas cumplen una función importante de apoyo a aquellos estudiantes que viven alejados de las unidades educativas, brindándoles vivienda, alimentación, y sobre todo apoyo escolar.

En la región yungueña, dentro del municipio de Chulumani entre sus ocho distritos existen 36 unidades educativas, en las cuales estos establecimientos educativos están situadas en las comunidades de cada distrito; por lo general cada estudiante para poder

asistir a su escuela de su comunidad tarda por lo menos de 15 a 20 minutos, por otro lado en las comunidades que tiene tanto el nivel primario y secundario la educación no es tan calificada por que los profesores que enseñan a los niños de primaria también tienen cierta obligación de enseñarles al nivel secundario, es por ello que por cuestiones de escoger un buen colegio, los padres de familia buscan una unidad educativa que tenga un buen prestigio ya que se trata del lugar donde sus hijos pasaran una de sus etapas importantes de su vida y a la vez una educación de calidad y por esa razón la mayoría de los padres de familia optan que sus hijos e hijas puedan estudiar en la Capital de la Ciudad de Chulumani en las Unidades Educativas como ser: Crispín Andrade y Portugal, y el Colegio Miguel Mercado Encinas, que actualmente son los únicos dos colegios que están en funcionamiento en la ciudad de Chulumani. No obstante, hace 4 años atrás funcionaba la unidad educativa Adventista Chulumani que por cuestiones de la infraestructura y contratos de personal se mantiene cerrada hasta el día de hoy.

Actualmente en la Ciudad de Chulumani, funcionan dos Unidades Educativas Crispín Andrade y Portugal, y el Colegio Miguel Mercado Encinas, los mismos tienen el nivel de estudio primario y secundario, donde ambas unidades educativas tienen una cantidad de aproximadamente de 1440 estudiantes eso en el año 2019, (Gutierrez, 2020) entre ellos el 50% son de las comunidades de los distintos distritos (comunidades), por lo tanto los padres de familia para que sus hijos e hijas puedan continuar con sus estudios, preferían dejar a sus hijas en una institución privada como ser: el Instituto de Capacitación de la Mujer Yungueña “ICMY”, administrado por el convento de religiosas de la parroquia San Bartolomé, que brindaban hospedaje solamente a damas y por carencia de personal (monjas) tuvo que cerrar sus puertas, por esa razón actualmente los padres de familia deciden buscar un cuarto en calidad de alquiler para que sus hijos se queden allí bajo la responsabilidad ajena a su familia o en la mayoría de los casos bajo responsabilidad propia del mismo estudiante.

1. Generalidades del proyecto

1.1. Justificación.

La implementación de este emprendimiento de un Semi-internado estudiantil en la Ciudad de Chulumani, se cree que este servicio es muy necesario y factible, porque se contara con una demanda elevada de estudiantes de las unidades educativas Crispín Andrade y Miguel Mercado Encinas, donde las unidades educativas tienen aproximadamente 1440 estudiantes los mismos que vienen de las comunidades lejanas y por no tener otra opción, optan por cuartos en alquiler, sufriendo en algunos casos el abuso de los dueños con elevados precios del alquiler. Por tanto, el proyecto propuesto del Semi-internado busca satisfacer la necesidad de los padres de familia que viven en comunidades lejanas y que, por falta del nivel secundario en la Unidad Educativa de su Comunidad, se ven obligados a trasladar a sus hijos a la Ciudad de Chulumani y dejándolos en cuartos en alquiler, otorgándoles a ellos la responsabilidad absoluta de cumplir con sus labores escolares. Sin embargo, no son cumplidas en su totalidad por falta de supervisión y seguimiento, los mismos tienen un pésimo rendimiento y aprovechamiento académico, incluso varios de ellos llegan a perder el año escolar, y esto genera pérdida de tiempo para el estudiante y un gasto insulso para el padre de familia.

Por lo mencionado, el servicio del Semi-Internado Estudiantil complementara en la formación del hábito de la responsabilidad de sus hijos como estudiantes, para ello el internado brindara el asesoramiento necesario, mediante la enseñanza personalizada, para que el estudiante no se quede con las dudas, se tendrá profesores capacitados en el área que el estudiante no pueda dominar, además se tendrá supervisores en cada sala de estudio que no solo les motivaran si no que les guiaran en la realización de sus deberes ya que cada estudiante tiene diferentes maneras de asimilar lo estudiado y así poder aprovechar al máximo su vida estudiantil y lograr que el estudiante tenga diferentes métodos de estudio y hábitos que el mismo pueda cumplir con sus deberes de manera eficaz y eficiente; Se espera que la implementación de este emprendimiento tenga éxito y

que sea de gran ayuda para los padres de familia y en especial a los estudiantes de la región de los Yungas, y lograr mejorar la calidad del aprendizaje académico.

1.2. Objetivos.

El servicio del Semi Internado “Alas del Refugio”, plantea el siguiente objetivo general y los correspondientes objetivos específicos, que darán mayores pautas para consolidar el general.

1.2.1. Objetivo General

Ofrecer al padre de familia de comunidades lejanas al municipio de Chulumani, la seguridad y control de sus hijos, mediante el servicio de un semi- internado estudiantil, garantizando mejorar el aprovechamiento académico de sus hijos.

1.2.2. Objetivos Específicos

- ✓ Inculcar a los alumnos hospedados, la responsabilidad como estudiantes y los valores éticos y morales para que sean hombres y mujeres de bien que aporten con el país en el futuro.
- ✓ Procurar que los estudiantes estén capacitados para que puedan desempeñar de manera eficaz y eficiente para su siguiente año escolar.
- ✓ Fomentar la comunicación permanente entre todos los estudiantes.
- ✓ Establecer la relación que existe entre las emociones personales y la motivación escolar de los estudiantes
- ✓ Proporcionar alimentación nutritiva a través del desayuno, almuerzo y cena, a base de frutas, verduras y legumbres.
- ✓ Fomentar la práctica del deporte, para el desarrollo mental y físico, mediante juegos de mesa como el ajedrez, juegos deportivos en las distintas disciplinas.

2. DEFINICION DEL NEGOCIO.

En el presente Plan de negocio, se describirá en que consiste el Semi-Internado Estudiantil “Alas del Refugio”, este emprendimiento se encuentra en el rubro de

servicios, por lo que se ofrecerá una nueva alternativa para los padres de familia de las comunidades de la Ciudad de Chulumani que tengan hijos en edad escolar.

2.1 Naturaleza de la empresa.

El Semi-Internado Estudiantil “Alas del refugio”, es una Pequeña Empresa de “Sociedad De Responsabilidad Limitada “en el sector de los servicios, la cual tiene como actividad principal prestar el servicio de hospedaje, facilitar una educación personalizada a estudiantes de las Unidades Educativas de la Ciudad de Chulumani, por lo cual el internado tomará sus objetivos para lograr una buena aceptación de sus clientes a través de la utilización de sus propios recursos.

Tabla N°1
Naturaleza de la empresa

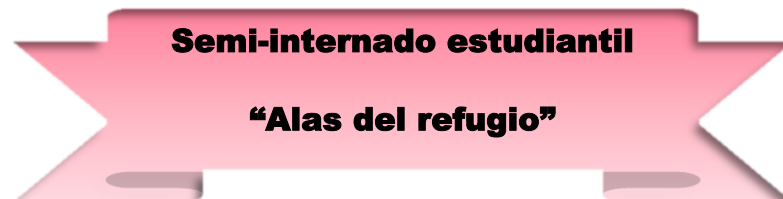
Ámbito de actividad.	Local.
Tamaño de Empresa.	Pequeña empresa.
Tipo de Empresa.	Servicio.
Propiedad.	Privada.
Tipo de Sociedad.	Responsabilidad Limitada.

2.2 Concepto del negocio.

El Semi-Internado estudiantil “Alas del Refugio” es una institución privada donde se brindará hospedaje con todos los servicios básicos, además se propone fomentar distintos métodos de estudio, control de sus deberes escolares así mismo de brindar una asesoría educativa a estudiantes de los cursos de nivel primario y secundarios, entre las edades de 10 a 15 años, de las Unidades Educativas Miguel Mercado Encinas y Crispín Andrade y

Portugal, de la Ciudad de Chulumani a través de este servicio el padre de familia podrá realizar sus actividades sin preocupación alguna, ya que sus hijos e hijas estarán al cuidado del internado, así mismo dentro del servicio se incentivara la práctica de valores, reforzar sus hábitos de estudios, además se contará con una biblioteca para los estudiantes internados, realización de actividades variadas del servicio mencionado anteriormente ,se desarrollaran a través de un programa de actividades las cuales se desplegaran con un personal calificado para ello se requerirá profesores de las diferentes materias, de acuerdo a la necesidad del estudiante.

Nombre del proyecto.



El nombre del emprendimiento denominado ‘Alas del Refugio’, según el diccionario de definiciones de la lengua española, significa:

Alas: Valor, animo o impulsó para hacer una cosa. (Google-Spanish, <https://languages.oup.com/google-dictionary-es/>, 2013)

Refugio: Protección o amparo que una persona encuentra en otro. (Google-Spanish, <https://languages.oup.com/google-dictionary-es/>, 2013)

2.3 Análisis FODA.

Mediante este análisis se obtendrá una perspectiva general de nuestras ventajas, desventajas y acciones para realizar una planificación estratégica.

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal capacitado con experiencia en las áreas requeridas. • Cultura de trabajo en equipo • Conocimiento en el sector de servicio de internados. • Disponibilidad de Internet. • Profesores con disponibilidad constante. 	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener financiamiento externo. • Mayor demanda del servicio de parte de padres de familia. • Se realizará y efectivizará alianzas estratégicas con las Unidades Educativas. • Posible formación a nivel técnico básico.
<p>Debilidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preocupación de los padres de familia por el transporte de sus hijos de casa al Semi-Internado y viceversa. • Falta de personal idóneo y comprometido con el logro de la visión. • Incumplimiento de los reglamentos internos por parte de los estudiantes. • Infraestructura limitada. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reapertura del internado adventista Chulumani. • Retraso o impuntualidad en el pago de la mensualidad de parte del padre de familia. • Aparición de nuevos competidores (internados estudiantiles) con similares características y bajos precios. • Aparición de nuevas enfermedades que afecten a las clases presenciales.

2.4 EL SERVICIO Y SU GENERACIÓN DE VALOR

El Servicio del Semi-Internado Estudiantil “Alas del Refugio” consiste en brindar hospedaje con ambientes cómodos, incluyendo un conjunto de servicios del cual se destaca de la estimulación de métodos y técnicas de aprendizaje en la que consiste en poder generar un fortalecimiento en su aprendizaje en los niños y adolescentes a través de libros, textos, materiales didácticos para poder facilitar la formación de su futura profesión.



Fuente: elaboración propia.

Los servicios que ofrecerá el Internado estudiantil Alas del Refugio, consistirá en:

- Estimular hábitos de estudios.
- Desarrollar la empatía entre todos sus compañeros (as).
- Mejorar su desempeño escolar.

- Incentivar la práctica de valores.
- Aprender métodos de enseñanzas.

El servicio del Semi-Internado estudiantil, va dirigido a estudiantes entre las edades de 10 a 15 años de las dos unidades educativas del nivel primario y secundario de la Ciudad de Chulumani.

No obstante, el Semi-Internado Estudiantil “Alas del Refugio” será una institución privada que podrá satisfacer las diferentes necesidades de los estudiantes. Según la pirámide de Maslow, donde la idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas, donde ocupan nuestra atención es solo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide (Oviedo, 2012)

Por tanto, las necesidades a satisfacer, de acuerdo a la pirámide de Maslow, son las siguientes:

- **Necesidades Fisiológicas.**

El servicio del Semi-Internado, satisfecerá las necesidades básicas como ser, alimentación, dormitorios donde el estudiante podrá descansar cómodamente, además tendrá los servicios básicos de agua, luz y mingitorios.

- **Necesidades de seguridad y protección.**

Estas necesidades básicamente se basan en la seguridad, dónde los estudiantes internos podrán contar con una confianza plena, es decir donde no tendrán ninguna preocupación de pérdidas de objetos ni hurtos de pertenencias personales.

- **Necesidad de afiliación y afecto.**

El Semi-Internado efectuará actividades recreativas de acuerdo a los programas establecidos, donde el mismo estudiante pueda desarrollar el sentido del afecto, compañerismo y amistad entre todos sus compañeros, también podrá desarrollar sus salud física y mental.

- **Necesidad de estima.**

El servicio del Semi-Internado complementara en el desarrollo académico del estudiante, mediante una asesoría en las materias que tengan dificultades de aprendizaje para lograr, que el estudiante adquiriera conocimientos, confianza en mismo y tenga una autoestima alta.

- **Autorrealización o autoactualización.**

Por último, según la pirámide de Maslow, el Semi-Internado inculcara los hábitos de aseo, limpieza, y otras actividades necesarias para su autorrealización personal de cada estudiante.

Por lo mencionado anteriormente el Semi-Internado Estudiantil proyecta con su cartera de servicios ofrecer a los estudiantes, espacio para la realización de actividades recreativas y grupales, segundo complementará en el estudiante a tener hábitos de estudios mediante métodos de enseñanzas y técnicas de estudio que ayudará a cada estudiante aprender más en su vida escolar.

2.5. Generación de valor.

El servicio del Semi-internado estudiantil que ofrecerá a los padres de familia de los estudiantes internos, será el control en sus deberes escolares, además de garantizar una seguridad integral, que ninguno de nuestras competencias indirectas les ofrece, por tanto, el padre de familia podrá confiar plenamente en el servicio que preste el internado.

2.6. Determinación de Misión, Visión y Valores.

El servicio del Semi Internado Estudiantil “Alas del Refugio” funcionara en base a la siguiente Misión, Visión y valores que se detallan a continuación:

2.6.1. Misión

Ofrecer hospedaje con la mejor atención y formación integral para los estudiantes, niños y adolescentes dándoles seguridad, comodidad, como en su hogar.

2.6.2. Visión

Ser reconocidos a nivel regional, como el Semi-Internado estudiantil líder de la región yungueña, garantizando la formación y educación en valores para un futuro mejor.

2.6.3. Valores

El Semi-Internado estudiantil Alas del refugio tendrá los siguientes valores:

- **Respeto:** Se busca mantener constantemente la armonía y considerar la opinión de los compañeros de trabajo, clientes y usuarios del semi-internado.
- **Responsabilidad:** Cumplir de forma eficaz y eficiente con las actividades establecidas para lograr las metas fijadas dentro de la empresa
- **Solidaridad:** Generar compañerismo y un clima de amistad, trabajando juntos para cumplir nuestra misión y encaminamos al logro de nuestra visión.
- **Honestidad:** Obrar con transparencia y clara orientación moral cumpliendo con las responsabilidades asignadas en el uso de la información, mostrando una conducta ejemplar dentro y fuera del semi-internado alas de refugio
- **Disciplina:** cumplir mutuamente las normas y políticas del semi-internado con los clientes y usuarios.

2.6.4. Claves de gestión.

Las claves de gestión del Internado Estudiantil “Alas Del Refugio”, son los siguiente: (MERCURIO, 2016)

Excelencia: Buscar la calidad en la formación del desarrollo en la visión personal, autoestima y profesionalismo en todo el personal y en el mejoramiento continuo y la participación del personal para brindar un servicio de calidad.

Innovación: Incentivar constantemente al personal con reconocimientos, capacitaciones que son de vital importancia para detectar las nuevas necesidades que coadyuven al mejoramiento del servicio y satisfacer las necesidades de los estudiantes

2.7. Estrategias

2.7.1 Estrategia competitiva.

El Semi-Internado “Alas del refugio” se distinguirá por la estrategia competitiva de diferenciación y la estrategia de enfoque, según el autor de Michel Porter, que nos indica que la estrategia de diferenciación es dotar al producto o servicio una cualidad única que es valorada de forma positiva por los consumidores y permite cobrar un precio superior, y la estrategias de enfoque que se basa en un segmento de mercado específico creando productos y servicios especialmente diseñados para responder a las necesidades y preferencias.

Estrategia de diferenciación.

El servicio del Semi-Internado se diferenciará ofreciendo al mercado, en el ámbito de la educación los cursos del idioma inglés y Aymara, además de estimular la lectura con métodos de aprendizaje y fomentar el crecimiento intelectual de cada uno de los internados con actividades recreativas e internet vía wi-fi, donde el estudiante podrá explorar mayor información e investigación académica.

Esta estrategia de diferenciación nos brinda las siguientes ventajas dentro del mercado.

- Debilita el poder del cliente por falta de alternativas similares.
- Involucra la lealtad de nuestros clientes y usuarios.
- Los usuarios del servicio serán competentes ante la sociedad.

Estrategia de enfoque

A la vez el servicio utilizara la estrategia de enfoque, en la que el servicio está dirigido a un segmento específico que son los padres de familia que tengan hijos en edad escolar los cuales buscan un lugar donde dejar a sus hijos por motivos de estudio.

2.7.2 Estrategias empresariales.

El Semi-internado estudiantil “Alas del refugio” se ha propuesto como estrategia ser líderes en la máxima calidad y entregar una experiencia única con un servicio de excelencia.

Ser líderes en la máxima calidad se asocia a través de lo que se va a entregar al estudiante de la puerta hacia adentro, donde se les brindara dormitorios cómodos con el mobiliario necesario, amplias salas de estudio, y un área recreativa para que el estudiante pueda des estresarse.

El cuanto a la experiencia única se busca conseguir que los estudiantes puedan vivir una experiencia única y diferente, mostrando una comprensión por el estudiante ya que los mismos convivirán la mayoría de sus días escolares en nuestra institución y es por ello que se tomará en cuenta en los más mínimos detalles de cada uno de los estudiantes.

Estrategia de crecimiento.

Nuevas sedes.

Si existieran buenos resultados, se propone crear nuevas sedes (internados) en otros sectores de los yungas, dependiendo a la demanda de estudiantes que vaya a existir, en ese caso se podrá dar mejoras al modelo organizacional que se puedan detectar en el transcurso del tiempo

Si se tuvieran resultados exitosos en la aplicación en la etapa de expansión en los municipios se buscará llegar a la provincia de Nor Yungas, eso sí replicando el modelo original del semi internado.

Estrategia de salida.

En el caso de que proyecto del internado no de buenos resultados, se propuso como alternativa para generar liquidez sobre la inversión inicial, optar para un centro de

recreativo de juegos para jóvenes y así aprovechar la infraestructura o caso contrario dar en alquiler las instalaciones del internado.

3. MERCADO.

Teniendo en cuenta que el servicio del Semi-Internado Estudiantil se basa en hospedar a estudiantes de comunidades lejanas que asisten a las Unidades Educativas de la Ciudad de Chulumani, se identificará a los consumidores específicos de este servicio.

3.1. Descripción del Servicio

El servicio del Semi-internado estudiantil “Alas del refugio” brindará hospedaje seguro a estudiantes entre las edades de 10 a 15 años, de las comunidades lejanas a la Ciudad de Chulumani, además contará con una cartera de servicios dirigida exclusivamente a los internos (estudiantes) para fomentar el aprendizaje escolar, de una manera divertida, dinámica e interesante, con el objetivo de crear en ellos hábitos de estudios además unos jóvenes de bien y con un futuro profesional. Para eso se desplegará las actividades de un reforzamiento mutuo en cada uno de los estudiantes, se desarrollara su área comunicacional, incentivar a la práctica de valores para que los mismo puedan tomar decisiones correctas; otra de las carteras de servicio es resguardar la salud alimentaria de los estudiantes, donde se pretende preservar su salud a través del consumo de verduras, legumbres y frutas nutritivas para que el estudiante se encuentre en óptimas condiciones para tener un buen rendimiento académico.

Asimismo, el internado contará con salas de estudios adecuados y en condiciones óptimas para la lectura e investigación, que facilite la fluidez en el área de la comunicación con espacios recreativos, también contará con sala de juegos, cancha deportiva, para mantener una buena salud mental, física y psicológica.

Toda la cartera de servicios ofrecidos por parte del Semi-internado estudiantil se desarrollará a través de un programa de actividades de lunes a viernes, se tendrán horarios específicos tanto por las mañanas y por las tardes, teniendo en cuenta que los

estudiantes por la mañana tendrán que ir a pasar clases a sus respectivos colegios, es por ello que la mayoría de las actividades se realizar a partir de las 14:00 pm horas en adelante.

Actividades laborales

El Estado Plurinacional de Bolivia promulgo el 17 de julio de 2014 un nuevo código de la infancia y la adolescencia (Ley No 548, Capítulo VI) que autoriza con carácter excepcional y oficial el trabajo infantil a partir de los 10 años.

Por tanto, el niño puede trabajar excepcionalmente desde la edad de doce años a nombre de un empleador y desde los diez años por su propia cuenta, ambas opciones deben estar sujetas a la aprobación de sus padres, además se debe considerar que el trabajo no sea perjudicial para su educación, su salud y su desarrollo.

Por lo mencionado el Internado Estudiantil “Alas del Refugio”, tendrá actividades laborales livianas para los estudiantes que estén en plena capacidad de trabajar, y en el caso que el padre o madre de familia solicite o autorice para que su hijo realice una de las actividades laborales que el Semi-Internado ofrece, con la finalidad que la Institución del Semi internado, realizara un descuento a la mensualidad, por concepto de la actividad laboral realizada por el estudiante.

Las actividades laborales para los estudiantes son de acuerdo a las siguientes especificaciones.

Tipo de trabajo	Descripcion	Compensación económica	Porcentaje
Jardinería	Regar las plantas y eliminar hierbas (3 veces al mes)	100 Bs.	13%
Reciclado de la basura	Orgánicos depositar para abono. Inorgánicos depositar en los tachos por clases (Todos los días)	120 Bs	15.5%
Limpieza general externa	Barrer, desempolvar y trapear los pasillos, patio, comedor, gradas, limpiar las paredes (cada fin de semana)	130 Bs.	16.8%
Ayudante de repostería	Alistar los ingredientes de acuerdo a pedido, lavar los utensilios utilizados. (dos veces a la semana)	130 Bs.	16.8%

3.2 Descripción del consumidor específico.

Este servicio está diseñado para los estudiantes entre las edades de 10 a 15 años, que necesiten un asesoramiento en la realización de sus deberes escolares, estudiantes que tengan alguna dificultad en su aprendizaje y que le gusten las actividades recreativas grupales.

Satisfacción de necesidades

El Semi. Internado Estudiantil “Alas del refugio”, satisface las siguientes necesidades:

En los estudiantes internos.

- ❖ Necesidades fisiológicas: El internado “Alas del Refugio” brindará un periodo, a los internos para satisfacer sus necesidades alimentarias, así también el uso de sanitarios en condiciones higiénicas.

- ❖ Necesidades de seguridad: el internado ofrecerá ambientes seguros, con el fin de que se sientan protegidos tanto física como mentalmente para que puedan aprender de manera óptima y desarrollen sus actividades escolares.
- ❖ Necesidades Sociales: Se incluirá en el programa de actividades una práctica diaria de juegos, actividades deportivas, para la interacción de los internos de manera grupal para desarrollar las capacidades de adaptación y socialización entre todos los estudiantes a la vez también para des estresarse.

En los padres

- ❖ Necesidad de seguridad: El internado proveerá seguridad a sus hijos a través de un entorno físico seguro y agradable, con ambientes limpios, bien iluminados y bien ventilados, además que se tendrá un costo accesible de 770 Bs.
- ❖ Necesidades de reconocimiento: El internado permitirá a los padres de familia ejercer sus labores cotidianas con la confianza de que sus hijos desarrollaran sus actividades académicas, bajo la supervisión de un responsable asignado.

En muchas de las comunidades lejanas de la región yungueña, no existen la educación secundaria y a la vez las familias se dedican a la agricultura, por lo que no tienen otra opción, y tienen que llevar a sus hijos a las Ciudades capitales de los yungas, como ser a la Ciudad de Chulumani, donde existe la educación secundaria, y se ven obligados a dejar a sus hijos en cuartos alquilados, afrontando la inseguridad de sus hijos (as) y sin la supervisión de un responsable.

3.3 Mercado Potencial

En base a la encuesta realizada la mayoría de los padres de familia, manifiestan que por motivos de trabajo, negocio, no logran estar junto a sus hijos en la etapa escolar especialmente nivel secundario, por la distancia y el tipo de trabajo al que se dedican, como ser el cultivo de la coca, y en otros casos el negocio que les consume casi todo el tiempo de la semana, por lo que esperan localizar en la capital de la provincia Sud Yungas, un lugar donde se les brinde seguridad, confianza y protección para sus hijos.

Por tal motivo se identificó como mercado potencial del servicio del Semi-internado estudiantil, a los padres y madres de familia (sin importar su estado civil) con hijos en edad escolar de 10 a 15 años interesados en el bienestar de sus hijos (as), teniendo en cuenta que la mayor parte del tiempo los padres se dedican a la agricultura, u otro trabajo, los mismos que no disponen de suficiente tiempo para dedicarle a sus hijos en el control de sus deberes escolares y dar el seguimiento sobre el desempeño académico de sus hijos.

4. COMPETENCIA

4.1 Estructura de la competencia

En la Ciudad de Chulumani existen colegios fiscales que se dedican a enseñar a los estudiantes de manera igual sin importar de donde venga el estudiante (comunidades anexas), sin embargo, no existe un internado con suficiente capacidad, que brinde hospedaje a estudiantes, donde los padres de familia puedan dejar a sus hijos e hijas para mayor seguridad y control, es por ello que la mayoría optan en dejar a sus hijos en cuartos en alquiler.

4.1.1 Competencia directa

En la ciudad de Chulumani solo existiría una competencia directa denominado “Internado Adventista Chulumani”, que hasta el día de hoy se encuentra cerrada por motivos de infraestructura.

Por lo cual se entrevistó a la encargada del lugar para obtener más información del internado adventista, donde asumirían la capacidad de hospedar entre 15 a 20 estudiantes con cupos limitados donde el hospedaje se realizara para ambos géneros, entre las edades de 12 a 15 años. (Salcedo, 2020)

Características del internado adventista Chulumani.

- ✓ La infraestructura del internado se encuentra en pésimas condiciones, es decir presenta paredes y techos agrietados.

- ✓ Falta de control en sus deberes (tareas) escolares.
- ✓ El servicio de alimentación es de manera incompleta, porque el almuerzo consiste en solamente sopa o solo segundo es decir día por medio.

4.1.2 Competencia Indirecta:

Actualmente en la ciudad de Chulumani, existen la competencia indirecta que son las familias que ofrecen cuartos en calidad de alquiler a precios entre los 300 a 400 Bs, en algunos casos son parientes cercanos a la familia del estudiante.

Características de los parientes de los padres de familia:

- Solo supervisan cuando tienen tiempo.
- No cuentan con ambiente cómodo.
- No les preocupa la alimentación del estudiante.
- Poca tolerancia ante el carácter y la actitud del estudiante.

Características de otras familias:

- Los cuartos son húmedos.
- Los sanitarios son poco higiénicos.
- Propenso a pérdidas de objetos de valor.
- Alquileres a precios 380 a 400 bs.)
- Falta de control y/o supervisión del estudiante.

4.2 BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDAS

Las barreras de entrada y salida que el Semi-Internado estudiantil “Alas del Refugio” presenta son los siguientes:

Barreras de entrada

Barreras Legales: Cabe destacar que, en los procesos de legalización, obtener permiso administrativo, adquisición de patentes o licencias existen ciertos requisitos y a la vez mucha burocracia, por ello dificulta y demora el trámite de los documentos legales.

Barreras económicas: Requerimiento de inversión necesaria para la entrada en el mercado, en cuanto a gastos publicitarios para dar a conocer a la nueva empresa de servicios.

Barreras de necesidades de capital: En algunos casos para la apertura de un servicio en el mercado se requiere de grandes inversiones para poder empezar a competir desde el primer momento.

Alta diferenciación de algún servicio similar. Se considera una barrera de entrada porque hay unos servicios indirectos y nos resultará difícil competir con el por qué seremos nuevos en el mercado.

Barreras personales (clientes): La desconfianza por parte del padre de familia se considera una barrera de entrada por que el servicio ofrecido es nuevo en el mercado.

Barreras personales (usuarios): Se considera que los estudiantes sean reacios al cambio y que teman a perder su libertinaje, adaptar a nuevas normas del servicio.

Barreras de salida

Barreras de salida económica. Este tipo de barreras de salidas es básicamente de los costes derivados de:

- Pago de finiquitos al personal.
- Pago de préstamos (créditos).
- Cumplimiento a las obligaciones fiscales.
- Venta del inmueble.
- Liquidación de los activos.

Barreras de salidas personales: Se considera como una barrera a las dificultades que el personal enfrentará en el área emocional y psicológico, considerando que el personal puso empeño para lograr los objetivos empresariales y personales.

4.3. Segmentación Del Mercado

El servicio del Semi-Internado tendrá las siguientes segmentaciones:

Segmentación geográfica

El servicio del Semi-Internado estará dirigida para la región de Sud Yungas-Chulumani del Departamento de La Paz, especialmente a los padres de familia que tengan hijos de 10 a 15 años de edad, de comunidades lejanas del municipio de Chulumani donde las Unidades educativas no cuentan con todos los niveles de estudios escolar de secundaria, por lo que prefieren trasladar a sus hijos a la Ciudad de Chulumani, por tanto, son considerados como clientes y usuarios las familias y estudiantes que vienen de los siguientes distritos y comunidades pertenecientes al municipio de Chulumani:

Tabla N°2.

Segmentación geográfica

DISTRITO	NOMBRE DISTRITO	COMUNIDADES
Distrito II	Huancané	Villa Mendoza
		San Isidro
		San Antonio
		Las Lomas
Distrito VI	Chirca	Huanca pampa
Distrito V	Ocobaya	Ocobaya
		Villa Belén
Distrito VII	Tajma	Pasto Pata

Fuente: elaboración propia

Segmentación demográfica

Para efectuar el Servicio del Semi-internado, se considera como clientes a padres de familia entre las edades de los 35 a 55 años, interesados en la superación del aprendizaje de su (s) hijo (s) o hijo (as), cual sea el estado civil del padre o madre de familia, ya sean casados, separados con hijos en edad escolar entre los 10 a 15 años edad.

Segmentación socioeconómica.

Se tomará en cuenta a los padres de familia del nivel económico media alta es decir que cuenten con ingresos, entré 2000 a 3000 bolivianos al mes.

Segmentación por personalidad

Padres de familia que tienen una actividad laboral ajetreada, interesados en el bienestar de sus hijos, que compartan la misma idea, que estén dispuestos a nuevos cambios, que busquen oportunidades de superación para sus hijos y supervisión constante.

4.4 Participación De La Empresa En El Mercado

Es así, que el padre de familia es quien decide en cuál de los sitios ya mencionados, hospedara a sus hijos(as). Por tanto, con este proyecto de servicio se pretende participar con un 14% en el mercado entre las edades de 10 a 15 años, dando así que nuestro mercado solo cuenta con un solo competidor directo que es el adventista Chulumani.

Sitios de hospedaje para estudiantes	Participación en el mercado
Cuartos en calidad de alquiler	70%
Cuarto de algún familiar	5%
Adventista Chulumani	4%

5. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Consiste en recolectar datos para realizar la investigación, mediante la búsqueda de información, por lo tanto, las técnicas a utilizarse en la presente investigación son las encuestas y entrevista para ello, será preciso analizar toda la información que se pueda recabar de la población del municipio de Chulumani.

5.1 Metodología de la investigación.

Tipo de estudio.

La siguiente investigación es de tipo exploratorio o cualitativo, debido a que nos facilita obtener una información más relevante a través de recursos como la entrevista, conversaciones con el propósito de indagar el comportamiento de las personas, esto con el fin de poder tener una investigación más completa.

Método.

El método que se utilizó en la presente investigación fue el siguiente:

Método deductivo.

El método deductivo se utilizó para la interpretación de las encuestas realizadas a los padres de familia, entrevistas, con el fin de poder lograr los objetivos de la investigación realizada, dentro del municipio de Chulumani.

Este tipo de método utiliza la lógica para llegar a una conclusión, es decir: consiste en tomar datos generales para obtener explicaciones particulares, se inicia con el análisis de los postulados teoremas, leyes, principios, etcétera, es utilizado para aplicarlos a soluciones o hechos particulares (BERNAL, 2010).

Población.

La población de nuestro estudio de mercado fue conformada por:

- Padres de familia que tiene hijos en edad escolar entre las edades de 10 a 15 años.
- Padres de familia que tengan hijos en edad escolar dentro del municipio de Chulumani.
- Se realizó la encuesta a los padres de familia y estudiantes de las Unidades Educativas Crispín Andrade y Portugal y el Colegio Miguel Mercado Encinas.

Muestra.

Teniendo en cuenta que nuestra población es limitada se utilizó el siguiente tipo de muestra.

El muestreo no probabilístico “bola de nieve” por lo que nuestro estudio de mercado está limitada a un grupo pequeño, donde se determinó seleccionar a personas “padres de familia” relevantes para poder recabar la información necesaria, para luego incorporar el servicio al mercado,

Por lo cual este tipo de muestra se aplicó a un grupo de padres de familia donde los mismos reclutaron entre sus conocidos a otros padres de familia, de esta manera se seleccionó información relevante, para conocer las preferencias de parte de nuestros futuros clientes.

Técnicas e instrumentos:

Para poder conocer mejor nuestro mercado potencial utilizamos los mecanismos de recolección de información presentado a continuación.

Encuestas.

La encuesta son técnicas en las cuales se plantea un listado de preguntas cerradas para obtener datos precisos, de una gran cantidad de personas, además que es un método ágil teniendo en cuenta que no se requiere la presencia del investigador para realizar, puede hacerse masivamente por correo a través de internet o vía telefónica (Caro, 2020).

Esta técnica se aplicó virtualmente hacia los padres de familia de los estudiantes de las unidades educativas de la Ciudad de Chulumani, con el fin de recabar información necesaria y conocer los gustos y preferencias por parte de los padres de familia.

Entrevista no estructurada.

Este tipo de entrevista es mucho más abierta y flexible, donde la manera como se plantea las preguntas, la recopilación del contenido, y la cantidad preguntas planteadas depende del entrevistador, de tal manera de que sean fáciles de responder por parte del sujeto de estudio (Jerviz, 2020).

Esta técnica se aplicó de manera virtual “llamadas” para obtener información de cuantos estudiantes hay en las dos unidades educativas de la ciudad de Chulumani.

Fuentes secundarias

Para poder recaudar más información se recurrió a:

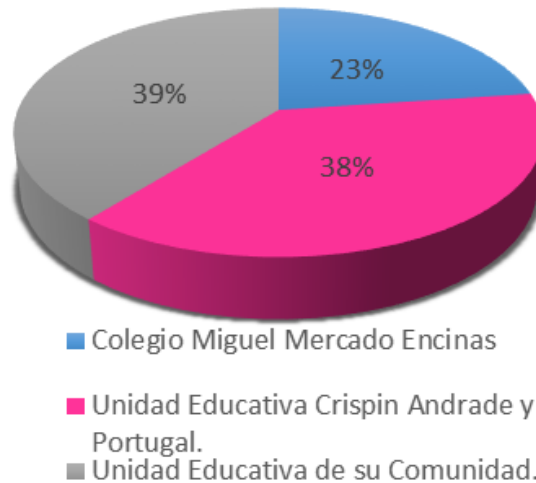
Datos del plan de desarrollo municipal (PDM).

Documentos de residencias universitarias.

Documentos de internados estudiantiles.

Resultado de las encuestas a padres de familia

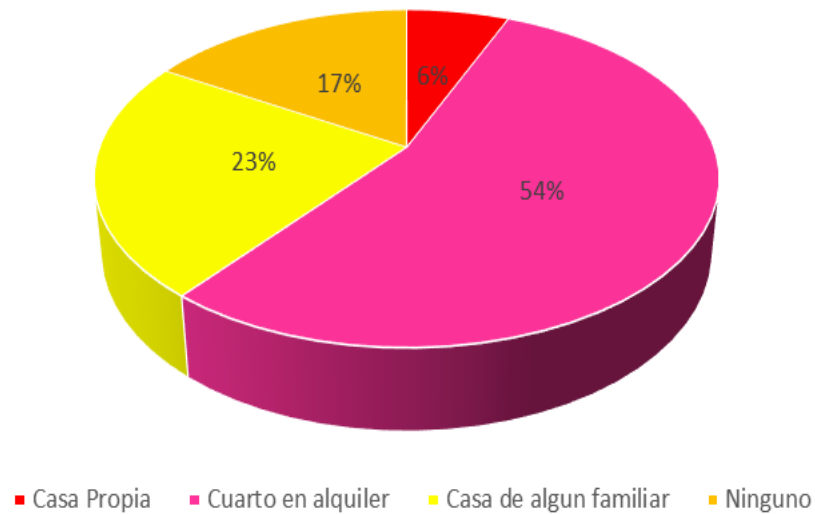
Grafico 4. Lugar de estudio



De acuerdo a la encuesta realizada a los padres de familia dieron a conocer que en su mayoría inscribieron a sus hijos en la Ciudad de Chulumani dando un total del 61% de los estudiantes, de los cuales el 38% asisten a la Unidad Educativa de Crispin Andrade y Portugal, el 23% asisten al Colegio Miguel Mercado Encinas; por otro lado el 39% asisten a la Unidad Educativa de su comunidad esto es por que sus hijos aun estan en cursos iniciales y tambien por que no tienen con quien dejar a sus hijos en la Ciudad de Chulumani.

Grafico 7.

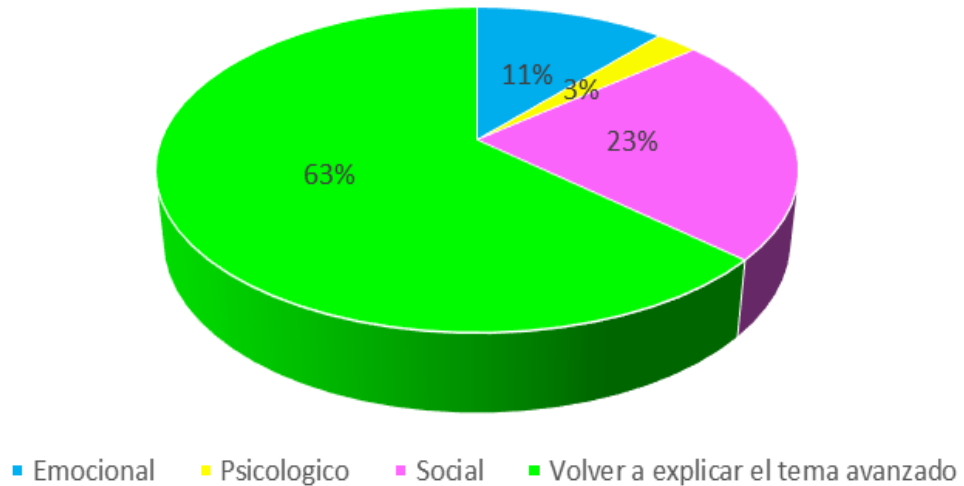
Habitación donde el estudiante se queda para continuar sus estudios



Según la encuesta realizada se pudo comprobar que en su mayoría los padres de familia deciden alquilar un cuarto para sus hijos (as), dando un total del 54%, como también, el 23% de los padres de familia prefieren dejar a sus hijos con algún familiar, además se puede notar que solo una mínima cantidad de un 6% de los padres de familia mandan a sus hijos desde su comunidad, por razones que la misma se encuentra cerca a Chulumani.

Grafico 10.

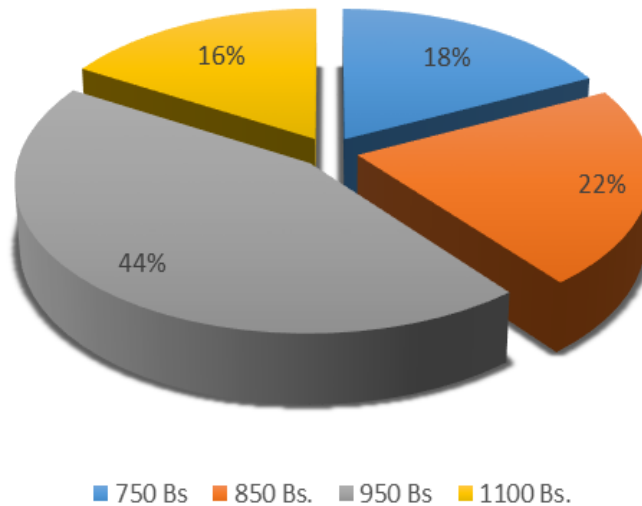
Requerimiento de asistencia en estudiantes



De acuerdo a la encuesta realizada a los padres de familia el 63% indican que sus hijos necesitan que se les vuelva a explicar los temas avanzados, como también se puede ver en la gráfica porcentajes menores tanto en el área emocional, social y psicológico dando un total de 37%, este dato es de mayor preocupación para el padre de familia, como también para los estudiantes ya que estos factores emocionales y psicológicos podrían afectar al desempeño académico del estudiante.

Grafico 13.

Disposición de pagos mensuales por el uso del servicio

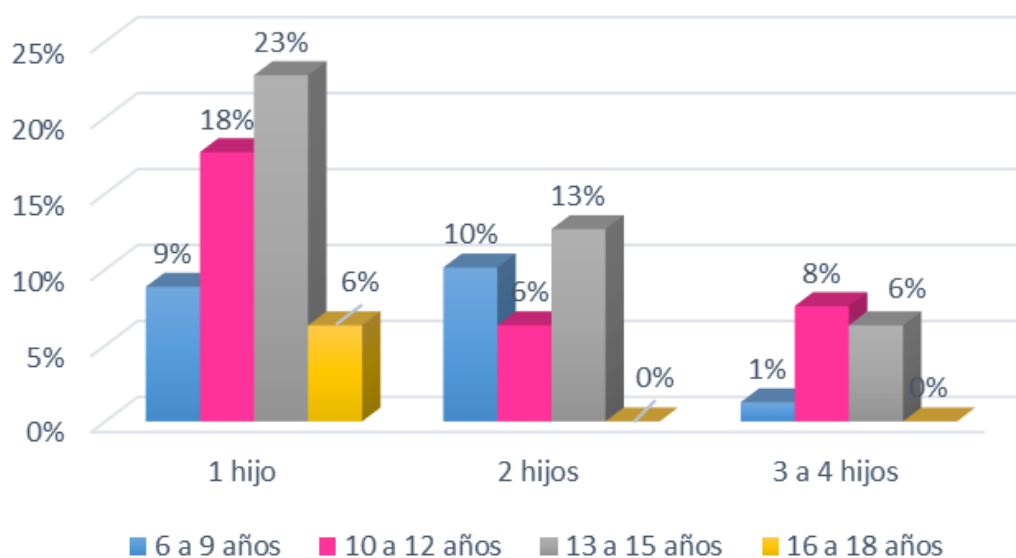


De acuerdo a la encuesta realizada, y en base al movimiento económico de las familias de la región de los yungas, indican que la mayoría de los padres de familia es decir el 70% están de acuerdo a cancelar por el servicio del Semi Internado Bs. 950 a 1100, al mes; considerando que de estos, el 44% está muy dispuesto a pagar Bs. 950. Asimismo el 22% de los padres de familia, indican que pagarían 850 Bs. por el servicio; y un menor porcentaje del 18% de los papas, están en la posibilidad de pagar 750 Bs. esto debido a que se dedican más a la agricultura como fuente económica.

Por tanto el mayor porcentaje de los padres de familia están de acuerdo en pagar por el servicio Bs. 950, lo cual se considera como una de las referencias para establecer el precio del servicio.

Grafico 16

. Cantidad de estudiantes en etapa escolar.



De acuerdo a estadística y mediante la encuesta, se evidencio que la mayor cantidad de estudiantes, es decir el 42% corresponde a la edad de 13 a 15 años de edad, cabe mencionar que de estos el 23% son hijos únicos, y el 18% son de 2 a 4 hijos o hermanos en etapa escolar, en cada familia.

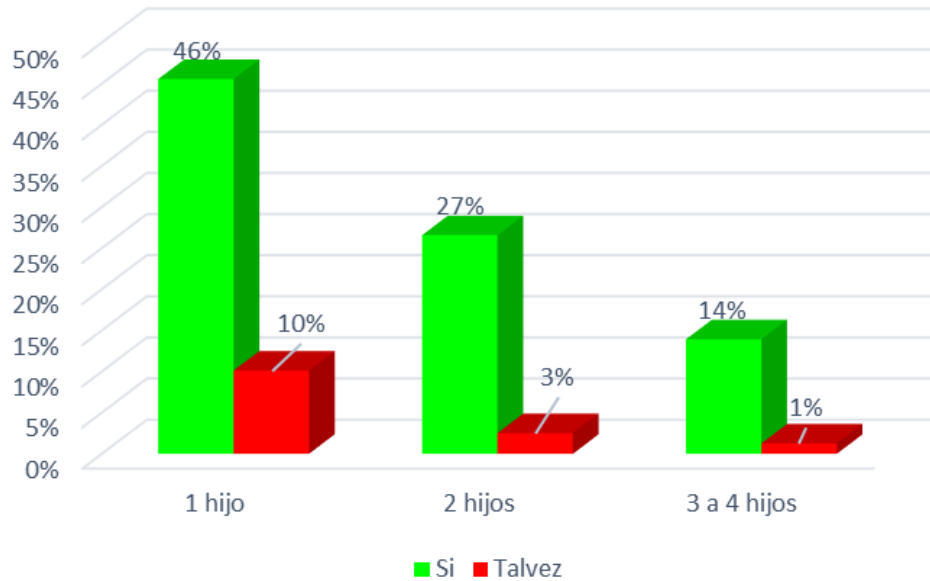
También, se observa que un total de 32% son niños de 10 a 12 años de edad, de los cuales el 18% son únicos hijos y el resto (14%) son dos a tres hermanitos por familia.

Asimismo, un total de 17% de los estudiantes son niños de 6 a 9 años de edad, cursando el nivel inicial y básico escolar, a los cuales se les considera parte del mercado potencial.

Es así que se corrobora, que el mayor porcentaje del mercado son los estudiantes de 13 a 15 años de edad.

Grafico 19.

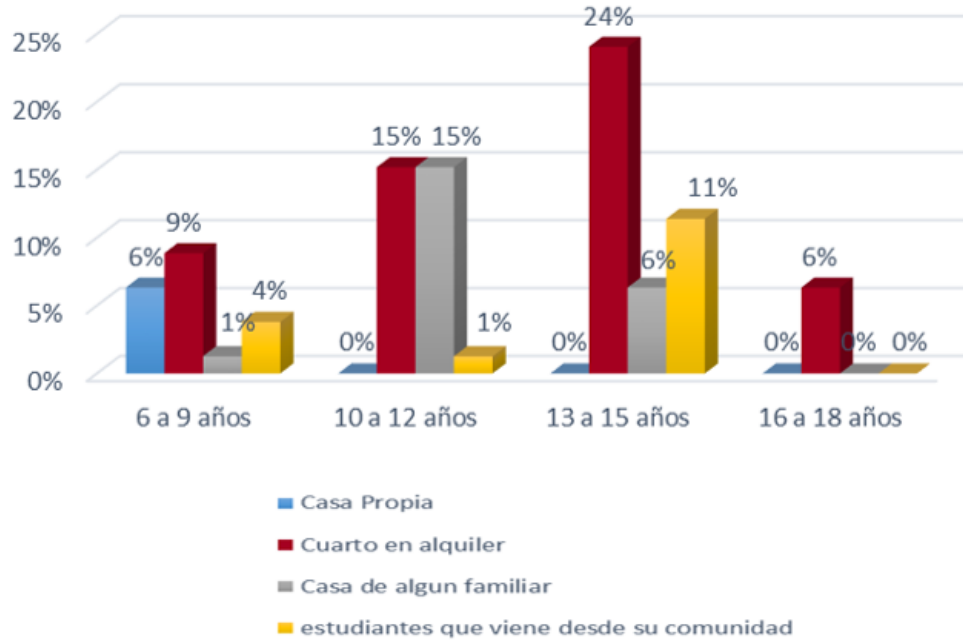
Interesados en contratar el servicio



De acuerdo a encuesta realizada a los padres de familia, un total de 87% indican que el Servicio del Semi-internado es muy necesario, ya que a falta de este servicio muchos papas se ven obligados en dejar a sus hijos en cuartos alquilados, por tanto están muy interesados en contratar el servicio del Semi-Internado de forma inmediata, además el mayor porcentaje 46% de los interesados tienen un hijo, seguido del 41% de los progenitores que tiene 2 a 4 hijos e hijas en etapa escolar, los cuales indican que requieren contratar el servicio. Así también se puede observar que un menor porcentaje del 14% de los progenitores indican que en un futuro contratarían el servicio del Semi-internado, debido a que sus hijos aún están cursando el nivel inicial o básico en la escolita de su comunidad.

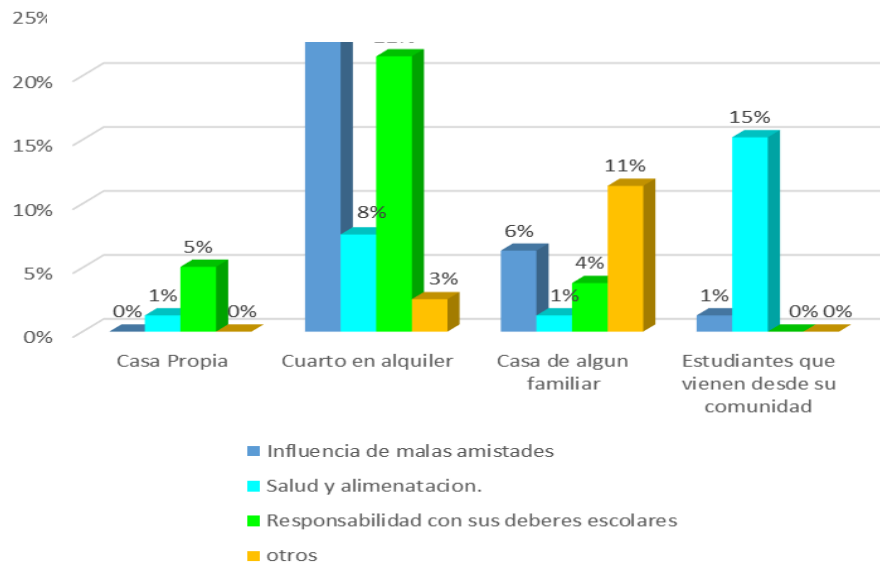
Grafico 22.

Rango de edades y lugar donde el estudiante se queda para continuar sus estudios



De acuerdo a la siguiente grafica los padres de familia que optan por dejar a sus hijos en cuartos en alquiler, es desde la edad de 6 a 18 años, y son un total de 54 %, de los cuales el 9% que comprende a las edades de 6 a 9 años están bajo la tutoría de la madre de familia; en cambio a partir de la edad de 10 a 18 años con el total del 45% ya los dejan en cuartos en alquiler y generalmente a responsabilidad propia del hijo o estudiante, de estas edades el 21% se hospedan en la casa de algún familiar y el 12% se traslada cada día desde su comunidad hasta las Unidades Educativas de la ciudad de Chulumani.

Grafico 25
. Diversas preocupaciones del padre de familia, cuando su hijo está en etapa escolar



De acuerdo a la encuesta realizada y al gráfico, un 29% de los padres de familia lo que más les preocupa es que sus hijos puedan ser influenciado por las malas amistades ya que los mismos no tiene un control en sus hijos, debido a que los padres de familia y el hijo durante la semana no conviven juntos, porque el estudiante se queda en un cuarto en alquiler o en casa de algún familiar, y el progenitor ocupado en la agricultura en su comunidad; así también al 26% de los papas les preocupa la responsabilidad en sus deberes escolares.

Así mismo al 15% de los padres de familia que tienen hijos estudiando en la ciudad de Chulumani les preocupa la alimentación ya que los mismos se trasladan todos los días desde su comunidad hasta los establecimientos educativos de la ciudad de Chulumani, por lo que se les considera a estos una oportunidad, para ofrecerles el servicio de alimentación (almuerzo), e incluir como parte del mercado potencial, a los estudiantes que se trasladan todos los días y también ofrecerles el servicio de tutoría o refuerzo en aprendizaje a aquellos estudiantes que se hospedan en la casa de algún familias.

6. PLAN DE MARKETING.

6.1 Demanda potencial

Para determinar la demanda potencial se usarán los datos obtenidos de la encuesta realizada, para determinar dicha demanda se tomará en cuenta el interés de los padres de familia.

Interés de los padres de familia en contratar el servicio del semi-internado estudiantil.

SI	86 %
NO	14%

Fuente: elaboración propia en base a la encuesta realizada.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los padres de familia se llega a la conclusión que el 86% del mercado potencial acepta el servicio del semi-internado estudiantil por las siguientes razones:

- Los padres de familia no tienen un lugar estable en la ciudad de Chulumani donde puedan dejar a sus hijos (as).
- La mayoría de los padres de familia desean que sus hijos (as) puedan tener el control o algún tutor que les guíen en sus deberes escolares.
- La economía en los padres de familia es estable, por lo cual nos favorece a la empresa.

6.2 Potencial de ventas

El potencial de venta de nuestro servicio hacia la competencia tendrá una participación del 86% dentro del mercado, por lo que el 14% estará ocupado por la competencia directa e indirecta.

El semi-internado estudiantil estima vender el servicio mensualmente a 120 estudiantes por 10 meses consecutivos y se espera vender 1200 anualmente, cumpliendo las necesidades del cliente y a las ves posicionándose en el mercado en la mente del consumidor.

6.3 Pronostico de ventas

Para iniciar con el servicio del Semi-Internado Estudiantil, se pretende ofrecer el hospedaje a 120 estudiantes de las edades de 10 a 15 años, a partir del día lunes hasta viernes, desde el mes de febrero hasta el mes de noviembre, considerando las vacaciones de verano e invierno, de acuerdo al calendario escolar establecido por el Ministerio de Educación del Estado Plurinacional de Bolivia.

Considerando que durante el primer año se hospedara a 120 estudiantes y cada año mínimamente se pretende incrementar un 17%, en base a la demanda y la capacidad de la atención del servicio, como se detalla a continuación:

MESES		No. ESTUDIANTES				
Cantidad	Unidad	1er. Año	2do. Año	3er. Año	4to. Año	5to. Año
9 1/2	Meses	1200	1260	1323	1389	1459

7. CONSUMIDOR

Como principales clientes del Servicio del Semi-Internado Estudiantil, se considera a los padres de familia que se ocupan en trabajos intensivos como ser en la agricultura, o se encuentran saturados por otros rubros laborales por los cuales no cuentan con suficiente tiempo para dedicar al control y educación en la formación escolar de sus hijos.

7.1 Cliente objetivo

Para poder determinar el comportamiento tanto de nuestro cliente y consumidor se trabajó en base a las distintas metodologías de investigación que se realizaron en el trabajo de campo.

El instrumento utilizado fue la encuesta para padres de familia, lo cual nos permitió tener un contacto de forma semi-directa para poder conocer lo que nuestros clientes y consumidores desean, para ello se planteó una serie de preguntas las cuales se detallaba en la encuesta y se pudo determinar lo siguiente.

- Los padres de familia tienen mayor aceptación al servicio, razón por la que sus hijos estudian en la Ciudad de Chulumani.
- Los padres de familia necesitan que sus hijos sean supervisados en cuanto al control de sus deberes escolares.
- Los padres de familia están dispuestos a optar por el servicio del semi-internado, y a la vez cancelar alrededor de 950 bolivianos mensuales ya que sus ingresos se encuentran a nivel medio.

7.2 Comportamiento del consumidor

Los usuarios del servicio son los niños y adolescentes de edades comprendidas de 10 a 15 años.

1. ¿Qué compra?

Los padres de familia que necesitan el servicio de hospedaje y los mismos que frecuentan a optar por un cuarto en calidad de alquiler.

2. ¿Quién compra?

Los padres de Familia que viven en comunidades alejadas de la Capital de la Ciudad de Chulumani, además tienden a tener actividades de agricultura.

3. ¿Por qué los compra?

Porque en la actualidad, el padre y la madre de familia del estudiante tienden a trabajar jornadas completas y no cuentan con el tiempo suficiente para poder hacer un seguimiento continuo a sus estudios escolares y además los mismos quieren que sus hijos e hijas puedan adquirir conocimientos educativos y sean mejores que ellos sin importar los gastos que se realicen.

4. ¿Cómo lo compra?

La decisión que los padres y madres de familia en el momento de comprar consideran varios factores como el precio, la seguridad, y calidad del servicio.

5. ¿Cuándo compra?

La mayoría de los padres de familia encuestados adquieren el servicio a principios de meses del inicio del año.

6. ¿Dónde compra?

El 70% de los padres de familia optan en adquirir cuartos en calidad de alquiler para sus hijos (as), el 30 % estarían entre los que dejan a sus hijos con sus familiares, los que viene desde sus comunidades

7. ¿Cuánto paga?

El 50 % de nuestra población está dispuesta a pagar por nuestro servicio del semi-internado estudiantil, entre 850 bolivianos 950, mientras que un 20 % pagaría entre 750 a 850 bolivianos, y solo el 30 % estaría dispuesto a pagar entre 950 hasta 1100 bolivianos por nuestros servicios.

7.3 INFLUENCIAS EXTERNAS

Entorno económico.

Bolivia enfrenta el 2020 como su peor año económico en décadas con una ola de despidos de trabajadores, el cierre o la reducción de empresas como el resultado de la pandemia Covid-19; ante esa situación el ministro de trabajo, Oscar Mercado anuncio en

plan de emergencia para subvencionar a las empresas con más de 19 millones de dólares para el pago de salarios de 11.000 puestos de trabajo hasta fin de año.

Según el Banco Mundial pronostica que la recesión en Bolivia puede provocar en 2020 una caída del 5,9% del producto interno bruto, la pero cifra desde los años 80 cuando el país sufrió una devaluación y una inflación histórica en 1983.

El ministro de trabajo, empleo y previsión social, Oscar Mercado considero importante que en debate del incremento salarial se evalué si una media de este tipo pone en riesgos la estabilidad laboral, más aún cuando estamos es un escenario de crisis generado por la pandemia; ante la crisis sanitaria, el ente matriz de los trabajadores planteo el alza de un 15% al haber básico y el 10 % al salario mínimo nacional.

Entorno tecnológico.

Hoy en día los factores tecnológicos evolucionaron de manera notable y es un reto para cualquier empresa la utilización de la tecnología de forma eficiente, porque con el transcurrir del tiempo se volvió un elemento básico para cualquier empresa o compañía, por otro lado, en la hora de una comunicación se modifican los hábitos de poder relacionarse con el entorno al mismo tiempo podrían modificar el comportamiento del consumidor, sin embargo también con la plataforma nos permitirá a poder interactuar con nuestro público objetivo.

7.4 INFLUENCIAS INTERNAS.

Los padres de familia son nuestros clientes y sus hijos son nuestros consumidores del servicio ofrecido, los cuales no se limitan al suministro de alimentación, si no al cuidado integral, educación, y control de esta manera los padres de familia buscan este tipo de servicios de (internados) que proporcione a sus hijos el valor y la capacidad personal.

Estilo de vida

El estilo de vida es otro factor importante para la toma de decisión para el consumo del servicio, ya que en la actualidad se da rienda suelta al libertinaje y el mayor porcentaje de los jóvenes y adolescentes ya no se sujetan a la autoridad del padre o madres de familia.

Educación Nutricional

En la mayoría de los casos con respecto a la alimentación de los jóvenes, tienden a consumir con mayor facilidad las frituras denominados como alimentos chatarra, y el consumo de verduras, ensaladas y otros alimentos nutritivos, son de menor preferencia, lo cual es considerado como uno de los factores para la adaptación a la atención de alimentación del Semi-Internado.

7.5 ENFOQUE DE LA DECISIÓN DE COMPRA.

Para poder tener un panorama más claro se puede diferenciar a los clientes de acuerdo con la forma en que intervine en el proceso de la decisión de compra del consumidor, se pudo diferenciar en 5 categorías diferentes. (PROMOTIENDA, 15).

-Reconocer la necesidad.

Se considera que el amor de los padres de familia hacia los hijos, los impulsa a dar o hacer lo mejor posible por ver a sus hijos desarrollarse con buena salud, buenos hábitos y valores morales, por lo que ve la necesidad de contar con el servicio de un internado de calidad.

-Buscar información.

Los padres de familia toman la iniciativa de buscar información mediante el internet, preguntando a otros padres de familia, y otras fuentes, sobre el servicio de Internados que

garanticen la seguridad, buena atención alimentación para el buen desarrollo fisiológico y el buen desempeño en la formación escolar o académica.

-Evaluar alternativas.

Al recabar la suficiente información evalúa las diferentes alternativas, teniendo en cuenta las características, el beneficio y la calidad del servicio.

-Decisión de compra.

Posterior a la evaluación sobre los beneficios del Servicio, los padres de familia deciden si van a adquirir o comprar el Servicio del Semi-Internado Estudiantil para sus hijos.

-Comportamiento post-compra.

El cliente, es decir el padre de familia comprueba el efecto o los resultados, en el transcurso y también al final del consumo del servicio que reciben sus hijos, quienes son considerados como consumidor final del Servicio Semi-Internado Estudiantil.

En base los resultados y beneficios obtenidos del Servicio, deciden continuar, tomar otra alternativa o recomendar a otros.

7.6 ESTRATEGIA DE MARKETING

7.6.1 Objetivo de marketing.

- Consolidar el Semi-internado como un establecimiento en el servicio de hospedaje, alimentación y reforzamiento en la educación escolar.
- Conseguir que el Semi-internado “Alas del Refugio” obtenga un crecimiento sostenido de niños y adolescentes inscritos y generar ingresos económicos para la sostenibilidad y rentabilidad del servicio.
- Fidelizar a los clientes y usuarios del Semi-Internado “Alas del Refugio”

7.6.2 Estrategia de servicio.

En la región de la provincia Sud Yungas, y específicamente en la capital del municipio de Chulumani, los padres de familia consideran que un Semi-Internado es importante por los servicios que ofrece, ya que la integridad, seguridad, el aprendizaje y la educación escolar de los niños, adolescentes y jóvenes es de vital importancia para la formación y la vida de cada persona.

Por tanto, según la clasificación de estrategias competitivas de Michael Porter, se aplicará la estrategia de diferenciación, esto para la etapa de introducción del servicio. Mediante esta estrategia se velará la calidad el servicio para mantener la diferenciación ante la posible competencia.

Tabla N° 3

Aspectos de la estrategia de servicio

ASPECTO	CUALIDAD
Personal	Se contará con personal de experiencia en la preparación de alimentos, (conocimientos en nutrición) que proveerá al estudiante la atención de alimentación de calidad. También se contará con docentes de vocación para el área de reforzamiento o retroalimentación en las diversas materias que el estudiante tuviera alguna deficiencia.
Innovación	Se dispondrá un programa de actividades innovadoras y adecuadas para sus edades. Además de ofrecerles capacitaciones en una rama técnica..
Compromiso	Este aspecto es indispensable para los padres de familia, al elegir un Semi internado donde el estudiante pueda ser atendido con una alimentación sana, recibir una retroalimentación y en lo

	posible nivelación en cuanto al aprendizaje escolar, y en especial la seguridad y el cuidado en la integridad del estudiante.
Responsabilidad	El Semi internado se encargará de fomentar la responsabilidad como estudiante, como persona y como hijo desde el inicio de sus actividades dentro la institución, logrando demostrar así la calidad con la que se distinguiera de los competidores.
Confianza	Debido a que en el Semi internado “Alas del Refugio” se tratará con menores de 10 a 15 años, es muy importante que los padres de familia sepan todas las actividades que realizan sus hijos dentro el internado, y puedan también ayudar en la concientización y cumplimiento respecto a sus deberes

7.6.3 Estrategia de Precio

El precio del servicio del Semi internado “Alas del Refugio”, será mayor al de la competencia ya que nuestro servicio ofrecido tendrá una atención completa y de calidad, a la vez se basa en la inversión que los padres de familia realizan en el estudio de sus hijos, verificado de acuerdo a encuesta, así mismo de acuerdo al presupuesto de los gastos semanales y mensuales que se incurrirá para el funcionamiento del servicio.

7.6.4 Estrategia de Distribución

En base a un análisis sobre el lugar más conveniente para ofrecer este servicio, de acuerdo a la comodidad y disponibilidad del tiempo y espacio, se determinó localizar las instalaciones en la zona de San Antonio debido a que esta zona es de fácil acceso y es un lugar poblado de familias y además el lugar es espacioso. por lo que esta zona es estratégica para ofrecer este servicio.

Por tanto, se tendrá un canal de distribución directo, debido a que se ofrece un servicio en el cual el beneficiario directo será satisfecho desde la llegada al Semi internado.

7.6.5 Estrategia de Promoción

Se determinará un porcentaje en base al costo fijo de la organización que este destinado a los gastos de comercialización como ser la publicidad y promoción, ya que es necesario realizar una intensa campaña de publicidad para posicionarse en la mente del cliente y también del consumidor o beneficiario, logrando proporcionar un conocimiento extenso sobre los beneficios que ofrece el Semi internado.

Los medios de publicidad a realizar son mediante los medios de comunicación que es la Radio Yungas y Fm Bolivia, y por medios escritos será por afiche para la distribución al público interesado en el servicio del Semi internado, señalando cada uno de los beneficios que tendrán los estudiantes.

7.6.6 Estrategia de ingreso

La estrategia de entrada será de captar a padres de familia, en la que hoy en día los padres de familia alquilan cuartos para sus hijos, donde se les ofrecerá algo similar, pero muy distinto en la calidad y el servicio ofrecido.

Por otro lado, se realizará alianzas con los dos colegios de la ciudad de Chulumani para darse a conocer a través de las mismas, para que la información que se brinde a los padres de familias que puedan tener algún tipo de validación en cuanto al servicio que se ofrecerá, este canal de entrada es importante para la segmentación del mercado.

7.7 Estrategia de acuerdo al ciclo de vida del producto.

Fase de introducción. Esta fase será de mucha importancia para nuestro servicio y así poder ingresar al mercado con publicidades masivas.

Fase de crecimiento. En esta fase se incrementarán las ventas, basada en la demanda de clientes de manera favorable, sin dejar a lado la publicidad para poder atraer a nuevos clientes.

A si mismo se tiene premeditado en aperturar nuevas sedes en algunas comunidades cercanas al municipio.

Fase de madurez. En esta fase las ventas se incrementarán con los estudiantes inscritos año tras año, por lo tanto, se aumentará otro tipo de actividades recreacionales para que los estudiantes no se sientan estresados.

Fase de declinación. En esta última etapa la empresa pretende aprovechar hasta el último momento modificando o implementado algo nuevo dentro del internado para que se pueda mantenerse en el mercado.

8. OPERACIONES

8.1. Descripción técnica y funcional del servicio.

8.1.1. El servicio.

El servicio consiste en entregar a niños y adolescentes un lugar seguro, cómodo y estimulante en el que el estudiante se pueda sentirse como en su casa; a la vez el servicio radica en ayudar en su aprendizaje escolar, incentivar a la práctica de técnicas de estudio y velar por su salud alimentaria, cada uno de estos servicios están programadas en horarios específicos para su respectiva realización, mientras sus padres de cada uno de los estudiantes se encuentran en labores diarias.

Dentro del servicio ofrecido se incentivará a todos los estudiantes internos con los siguientes métodos y técnicas de aprendizaje:

Condiciones del aprendizaje.

Motivación.

El aprendizaje solo puede tener un lugar de respuesta a las necesidades de los estudiantes una fuerte motivación es una condición previa para un aprendizaje efectivo.

Seguridad psicológica.

Para que el aprendizaje tenga lugar, la participación de alumno es esencial, el alumno debe de estar en un ambiente estimulante para contar con más posibilidades de aprender.

Experimentación.

Aprender es explorar, conceptualizar, experimentar, interactuar, la experiencia con la situación concreta es a base para la comprensión solo “hacer” puede traer aprendizaje.

Retroalimentación.

Un estudiante aprende más rápido y más a fondo cuando se ve obligado a concentrarse en el material de antemano y por qué se aporta información sobre su progreso.

La retroalimentación es la información de evaluación sobre el acto de aprendizaje, los resultados del logro de los estudiantes deben ser retroalimentados de vez en cuando.

Practica.

El factor de práctica es particularmente importante en el aprendizaje de habilidades, por lo tanto, es importante que el profesor planifique la situación del aprendizaje para que se a más efectivo y significativo.

Pertenencia o reconfiguración.

La repetición, la practica o el ejercicio no resultara en el aprendizaje a menos que se forme un tipo de relación aceptada.

El aprendizaje en su esencia misma es una estructuración de la experiencia lo que significa que si la experiencia no es reestructurada no hay aprendizaje.

Integración.

La integración viene perfeccionando el proceso de aprendizaje que puede tener lugar en mente y llevado a una solución exitosa en menos tiempo.

Métodos de enseñanza educativos

Un método de enseñanza es el conjunto de métodos y principios que los maestros ponen en marcha para lograr que el alumno aprenda, estos métodos incluyen tanto la forma de enseñar como la forma de evaluar a los alumnos (Lozano, 2017).

Hay diferentes métodos de enseñanzas, y no todos los métodos sirven para todos los alumnos cada uno tienen su estilo de aprendizaje.

Aprendizaje colaborativo o corporativo.

Los alumnos trabajan en grupos para resolver o realizar las tareas en el aula o para generar conocimientos, se trata de una metodología en la que cada miembro del grupo cuenta y el trabajo de grupo depende de todos y cada uno de los miembros.

Aprendizaje pedagogía inversa.

En este caso es que la teoría se trabaja en casa y se practica en aula, esta metodología pretende optimizar el tiempo en clase dedicándole a atender las necesidades de cada alumno.

Gamificación o ludificación.

Es el uso del juego de actividades educativas como la introducción de video juegos en el aprendizaje o el uso de Tablet en el aula.

Tipos de aprendizaje para adolescentes.

Aprendizaje Impronta.

Este es un aprendizaje que ocurre a una edad particular de la vida, este tipo de aprendizaje se utilizó por primera vez para describir situaciones en las que una persona aprende a las características de algún estímulo.

Aprendizaje observacional.

Es un aprendizaje más característico de los humanos es la imitación, es decir la repetición personal de una conducta observada.

Aprendizaje multimedia.

Es cuando una persona usa estímulos auditivos y visuales para aprender información.

Aprendizaje por rutina o memorístico Es una técnica que no evita la comprensión de las complejidades internas, lo cual está más centra en la memorización de algún texto, en ocasiones este aprendizaje es una necesidad en muchas situaciones.

Aprendizaje significativo.

Este aprendizaje se diferencia significativamente con el aprendizaje memorístico en el que la información se requiere sin tener en cuenta la comprensión.

Aprendizaje formal.

Es el tipo de aprendizaje que se lleva a cabo dentro de una relación de profesor –alumno.

Aprendizaje no formal.

Es el aprendizaje fuera de lo formal, más se enfoca en aprender con personas con los mismos intereses similares intercambiando puntos de vista.

Aprendizaje tangencial.

Es el proceso mediante el cual las personas se auto educan, este aprendizaje es una herramienta eficaz para ayudar a los estudiantes independientes con las fases naturales de aprendizaje.

Aprendizaje activo.

Es cuando una persona toma el control de su experiencia de aprendizaje, dado que la información es el aspecto clave del aprendizaje, es importante que los alumnos reconozcan lo que entiendan y lo que no entiendan.

Aprendizaje asincrónico.

Se cree que el aprendizaje asincrónico es más flexible la enseñanza se lleva a cabo en un momento y se conserva para que el alumno participe siempre que sea el momento más conveniente para el estudiante.

Técnicas de estudios.

Las técnicas de estudio son métodos empleados para facilitar una mejor comprensión a la vez un mejor rendimiento académico, por lo tanto, cada estudiante ve la forma de qué manera podrá dar uso a la técnica que le sea más conveniente.

Técnica de subrayado.

Una de las técnicas de estudio más sencillo, cómodas y eficaces en la que consiste en subrayar las partes más importantes de un texto, la forma ideal para proceder a esta técnica lo primero es realizar una lectura comprensiva y subrayar lo más importante, para luego proceder a la técnica de estudio.

Esquemas o mapas mentales.

Esta técnica consiste en la creación de un mapa mental o conceptual resumiendo las ideas para posterior poder tener un material fácil para repasar.

Fichas de estudio.

Las fichas de estudio es un método eficaz para materia de historia, química o geografía.

Reglas nemotécnicas.

Esta técnica es utilizada especialmente para memorizar listas y conjuntos.

Adaptación de la metodología de estudio al tipo de examen.

No todos los exámenes requieren la misma forma de estudio, el examen se tiene que desarrollar de un tema en específico que requieran un estudio bien estructurado

De esta manera se propone fomentar a los estudiantes sus hábitos de estudio para que los mismos se puedan desenvolverse de manera eficiente y que tengan una mejor comprensión al momento de estudiar.

8.1.2. Características del servicio.

Es un servicio de un semi-internado para estudiantes que viene de las comunidades a estudiar a la Ciudad de Chulumani, esta institución ofrecerá el servicio de hospedaje a los padres de familia que tengan hijos en edad escolar, que son de comunidades lejanas ya que los mismos no tienen esa posibilidad de dejar a su hijo (a) con una persona de confianza o que buscan el bienestar, supervisión y una buena educación para sus hijos.

Por tal motivo el Semi-Internado “Alas del Refugio” consiste en ofrecer a nuestros clientes un servicio de calidad con un ambiente cómodo y estimulante en el área de aprendizaje escolar, por otro lado, se busca satisfacer en términos de atención velar por el bienestar de cada uno de nuestros clientes

8.1.3. Funciones.

La institución del Semi-Internado efectuará el servicio del hospedaje cálido, cuidando el bienestar de cada uno de los estudiantes, además se contará con personal idóneo en cada área; entre los servicios a ofrecer se encuentran, el control en sus deberes escolares del estudiantes, servicio de alimentación, reforzamiento en aquellas materias que no puedan aprender de forma rápida, actividades de entretenimiento, para que el estudiante (usuario) pueda socializar con sus compañeros dentro el internado; además, para que los

padres de familia no desconfíen del servicio, se instalará cámaras de seguridad, para tener una mayor seguridad y puedan tener una mayor confianza con la institución.

8.1.4. Características de la calidad del servicio.

La calidad del servicio se reflejará con los siguientes beneficios:

❖ Beneficios.

Los beneficios que obtendrán los estudiantes serán los siguientes:

- Mejorar el desempeño escolar.
- Mejorar su entorno emocional y social.
- Aprender habilidades lingüísticas, expresión y el uso correcto del lenguaje.
- Desarrollar la empatía con sus demás compañeros.
- Lograr un buen reforzamiento académico
- Obtener una alimentación adecuada para su organismo.

Por otro lado, los beneficios que los Padres de familia obtendrán con nuestro servicio será:

- Desarrollar sus actividades laborales de manera regular.
- Tener esa seguridad que su hijo o hija se encuentra en un lugar seguro.
- Saber que su hijo o hija estará en una ambiente cálido y agradable para que puedan ser motivados es sus estudios y puedan aprender de manera eficiente y eficaz.

❖ Servicio y atención al cliente.

Consiste:

- Brindar una información veraz a nuestros clientes.
- Brindarles un trato cortés.
- Atención de reclamos por parte de nuestros clientes.
- Atención inmediata a los clientes.

- Soluciona los reclamos para satisfacer al cliente.

8.2. PROCESO DE SERVUCCION.

En esta parte se definirá la producción del servicio la cual es intangible, por lo tanto, se tomará en cuenta la manera en la que serán atendidos los clientes en cuanto a las actividades a realizarse diariamente dentro la Institución (Semi-Internado estudiantil).

8.2.1. Descripción detallada de fases

A continuación, se mostrará las actividades que se realizaran en el Semi-Internado estudiantil para brindar un servicio de calidad a nuestros clientes.

Tabla N° 4.

Actividades del servicio

HORAS	DIAS	ACTIVIDAD	DESCRIPCION
13:00 a 16:00	Domingos	Recepción a estudiantes.	Partir de las 13 horas para adelante se recepcionará todos los internos.
17:00	Domingos	Hora del te	Solo ese día se les dará a esa hora él te
19:30	Domingos	Cena.	Se les dará la cena variada todos los días.
06:00 a 06:45	Lunes a viernes	Despertar y aseo personal.	Aseo personal
06:45 a 07:00	Lunes a viernes	Aseo de habitaciones	Se les supervisara al grupo respectivo del aseo de habitaciones
07:00 a 07:30	Lunes a viernes	Desayuno	Se les dará el desayuno variado cada día de la semana
07:30 a 07:45	Lunes a viernes	Salida de los estudiantes al colegio	Debidamente uniformados
12:45 a 13:45	Lunes a viernes	Almuerzo	Se les dará almuerzo completo, que serán variadas cada día de la semana.

13:45 a 14: 35	Lunes a viernes	Tiempo libre	Cada estudiante tendrán aproximadamente una hora para realizar sus actividades que ellos deseen.
15:00 a 16:00	Lunes a viernes	Realización de tareas	Se les supervisara la realización de sus actividades escolares, con el tutor, y a la vez se les enseñara los métodos de estudio.
16:00 a 16:25	Lunes a viernes	Hora del te	Se les dará el té.
16:30 a 17:30	Lunes a viernes	Repaso de sus tareas de forma oral	Los tutores y supervisores realizarán un cuestionario de acuerdo al avance de cada materia estudiantes de forma oral, con el fin del estudiante.
17:30 a 18:00	Lunes a viernes	Limpieza del comedor	Se supervisara al grupo encargado de la limpieza.
18:00 a 19:00	Lunes a viernes	Cursos de idiomas	En los horarios establecidos se darán los cursos de idiomas.
19:10 a 20:00	Lunes a viernes	Cena	Se les dará la cena variada cada día de la semana
20:15 a 22:00	Lunes a viernes	Juegos recreativos para desestresarse	Se les brindara una sala de juegos.
22:00 a 22:30	Lunes a viernes	Aseo personal	Los estudiantes de manera obligatoria deberán de hacer su aseo personal.
22:30 a 22:45	Lunes a viernes y días domingos	Entrega de celulares	El encargado recogerá los celulares de cada estudiantes, al siguiente día se les devolverá
22:45 en adelante	Lunes a viernes	Hora de descanso	Todos los internados estarán en sus respectivos cuartos para la hora de descanso.

✓ **ACTIVIDADES RECREATIVAS DE DESCESTRES PARA LOS ESTUDIANTES DE 10 A 13 AÑOS**

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES
Juegos deportivos grupales	Juegos de mesa para los estudiantes	Juegos deportivos grupales	Juegos de mesa para los estudiantes

✓ **ACTIVIDADES RECREATIVAS DE DESCESTRES PARA LOS ESTUDIANTES DE 14 a 15 AÑOS.**

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES
Juegos de mesa para los estudiantes	Juegos deportivos grupales	Juegos de mesa para los estudiantes	Juegos deportivos grupales

HORARIO DE LOS CURSOS DE IDIOMAS

HORAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES
18:00 a 19:00	Ingles	Aymara	Ingles	Aymara

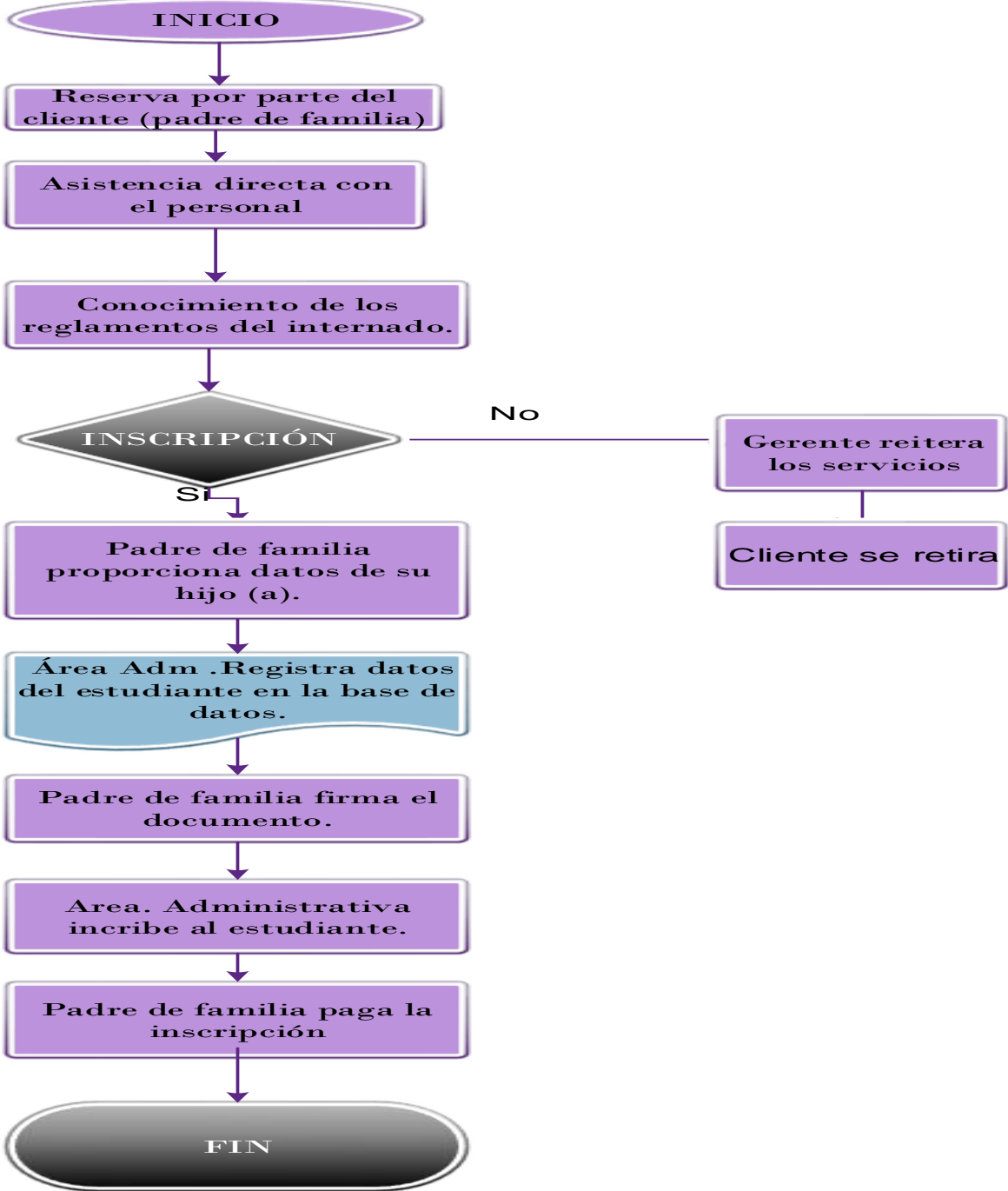
HORARIO DE LA CENA

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES
Sopa y segundo	Sopa.	Segundo.	Sopa.	Segundo.

MENÚ DEL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN

TIPOS DE DESAYUNO	TIPOS DE ALMUERZO		CENAS	
	SOPAS	SEGUNDOS	SOPAS	SEGUNDOS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Avena c/pan ✓ Chocolate c/pan y mantequilla. ✓ Api con buñuelo ✓ Jugo de Quinua con galleta. ✓ Café con leche, c/pan y mermelada ✓ Jugo de plátano c/galletas ✓ Ensalada de frutas con yogurt ✓ Arroz con leche c/pan ✓ Jugo de plátano con frutilla. ✓ Jugo de naranja con pan tostado y manjar. 	De: Quinua Trigo Maní Avena Chairo Lawa de choclo Sémola Lojro Arroz Fideo	Lenteja Frijol Asado Guiso de res Guiso de pollo Revuelto de pollo Chuleta Milanesa de pollo Pescado Pollo al horno Ají de acelga Ají de papaliza Falso conejo	Caldo de pollo Chairo Sopa de verduras	Pollo dorado Asado Huevo Revuelto de carne Milanesa de pollo

8.3. Flujo grama del proceso del Semi-internado estudiantil (padres de familia).



➤ **Etapas de prestación del servicio.**

Para obtener el servicio del semi-internado, los estudiantes y padres de familia o tutores deben contar con los siguientes requisitos.

- ✓ Fotocopia de carnet del padre o tutor.
- ✓ Fotocopia de carnet del estudiante.
- ✓ Fotocopia de la libreta escolar del año anterior.
- ✓ Certificado de buena conducta del estudiante.

Recepción de solicitud: El asistente administrativo, deberá recepcionar la solicitud de parte del padre de familia o tutor, en oficina de la institución del Semi internado para la presentación de la solicitud del servicio, vía escrita, dirigida al Director del internado, señalando por qué quiere que su hija(o), quiere ingresar al internado, asimismo debe adjuntar una copia de la libreta escolar de los dos últimos años, certificado médico que respalde el estado de salud del estudiante.

Registrar los datos del estudiante (cliente): De acuerdo al formulario digital, registrar Nombre completo, lugar y fecha de nacimiento, en que colegio estudio los dos últimos años.

Registrar los datos del padre de familia: llenar el formulario de información, con el nombre completo y número de teléfono de los progenitores, nombre de todos los hijos, actividad económica a la que se dedica, otras referencias para contactarnos en caso de emergencias.

Firma del compromiso de cumplimiento de reglamento: El estudiante y el padre de familia, deben conocer sus derechos y deberes que tiene en el internado y firmar en señal de conformidad para su cumplimiento.

➤ ***Derechos y deberes de los estudiantes internados:***

- A ser escuchados y que sus opiniones sean tomadas en cuenta.
- Los internos deben permanecer dentro el internado de lunes a viernes.

- Todo alumno interno antes de irse al colegio, debe llevar sus útiles escolares de acuerdo al horario programado de cada día.
 - Todo alumno interno antes de salir del internado hacia su casa, o trabajo externo, o alguna compra necesaria, debe firmar su salida y a su regreso debe firmar su llegada.
 - Todo alumno interno debe tener su ropa marcada con el número que se le designe.
 - La salud de todo alumno debe ser compatible con las actividades del internado.
 - El comportamiento del alumno debe ser intachable con las actividades del internado u establecimiento.
 - Ningún alumno puede salir del internado sin la autorización del personal responsable.
 - Los alumnos internos serán recibidos el día domingo desde las 13:00 pm horas en adelante.
 - Los alumnos colaborarán con el cuidado y mantenimiento de los mobiliarios, elementos de enseñanza y la sala de estudio del establecimiento, caso contrario los padres de familia o apoderados responderán por los daños causados.
 - Respetar a sus compañeros, capacitadores y demás personal del internado colaborando con ello en la creación de un clima de convivencia y solidaridad saludable.
 - Los alumnos deben asistir al colegio correctamente uniformado de acuerdo a la normativa del establecimiento.
 - Todo alumno no deberá portar arma blanca.
 - Los alumnos deberán mantener el orden y la limpieza de acuerdo al turno designados por grupos y áreas de aseo dentro el internado.
- **Firma de compromiso por parte del padre de familia:** Los progenitores deben conocer y estar consciente de las responsabilidades de su hija (o), respecto a los siguientes:

- ✓ Responsabilidad y puntual en la cancelación de las cuotas mensuales, efectivizando el pago con anticipo de un mes.
- ✓ Asistir a las reuniones que se les convoque.
- ✓ Comunicar de forma inmediata en casos que el estudiante no haya llegado a casa.

Designación de habitaciones: *Se tiene cuatro habitaciones, dos para damas y otro para varones, los mismos serán designados por edad: de 10 a 12 años de edad y de 13 a 14 años de edad, ambos divididas por género.*

8.4. Descripción detallada de fases y tareas por puesto.

8.4.1. Personal de contacto Cargos y funciones.

- **Área de asistencia tutorial.**

Los encargados de esta área serán profesores que estarán a cargo de un grupo de estudiantes que se integrarán en el grupo de clases, para brindarles el respectivo reforzamiento académico a todos los estudiantes dentro de las instalaciones del internado

- **Capacitadores en áreas de idiomas.**

Los encargados de esta área serán profesionales en idiomas de inglés y Aymara los cuales estarán a cargo de un grupo de estudiantes que quieran aprender algún idioma para su vida profesional, y para ello los profesionales estarán para brindarles las respectivas capacitaciones.

- **Asesor de formación y convivencia emocional y social.**

Debe ser un experto en el área de psicología para poder ayudar al estudiante que no tenga un buen autoestima

- **Asesores de cocina.**

Profesional experto en nutrición para la preparación de alimentos adecuados para la salud.

- **Personal de limpieza y vigilancia**

Encargado y responsable de la seguridad dentro las instalaciones del internado.

Soporte físico.

El soporte físico del Semi internado estudiantil “Alas del Refugio”, está conformado de los siguientes productos tangibles que serán necesarios para producir el servicio en la que se clasifican en: infraestructura y muebles, enseres, materiales.

8.5. Maquinaria y equipo.

El entorno material estará constituido por todo lo que se encuentra alrededor de las instalaciones del semi-internado estudiantil, todo está a acorde a las sesiones que se impartirán con las disposiciones de los muebles, equipos y material de apoyo; teniendo en cuenta como es el cliente y usuario en cuanto a sus preferencias y gustos es por ello que se pretende ingresar al mercado con los equipos, muebles, materiales y enseres, que se emplearan en los procesos de servucción del semi-internado estudiantil.

Equipos.

Para su respectiva atención al cliente y el adecuado desarrollo de nuestro servicio será necesario contar con:

1. COMPUTADORA.

Descripcion de características técnicas



Contará con un sistema operativo Windows 10 pro con licencia, procesador A: 12 i7 Bva, memoria RAM 12 GB DDR4 se expande a 32GB, disco duro de 1000 GB, pantalla de 15,6 pulgadas HD, teclado español, lector y quemador de DVD, tarjeta de video: 4 GB

Función.

Se llevará los registros de los todos los estudiantes y de los padres de familia, como también 20 computadoras serán para el uso de los estudiantes para que puedan realizar algunas actividades escolares.

Proveedores.

Se comprará 24 computadoras portátiles todos serán adquiridos de tienda electrónica, que está ubicado en la calle Calatayud.

2. IMPRESORA**Descripcion de características técnicas.**

Tamaño del modelo de impresora de 1118 mm; escáner 1067mm, memoria estándar 128GB, escáner 4GB, disco duro de 500 GB, calidad de impresión optima hasta 2400x 1200 dpi, inyección termina de tinta Hp.

Función.

Nos facilitara en las impresiones de los datos de los estudiantes como también en sacar, copia y escaneado de algunos documentos del semi-internado.

Proveedores.

La impresora se adquirirá de la tienda electrónica que eta ubicado en la calle Calatayud.

**3. TELEVISOR.****Descripcion de características técnicas.**

Televisor Tv LED de 55 pulgadas con un acabado natural, nítido y colorida

Función.se hará el uso de la televisión para que los estudiantes puedan ver algún video educativo, etc.

4. CAMARAS DE SEGURIDAD.

Descripción de características técnicas.

Video de seguridad en calidad HD, metros de alcance de 20 a 25 metros, LED's IR para visión nocturna estándar IP66 antigua ideal para exteriores, tecnología de comprensión H 264, aplicación para Android & iOS

Función

Se usará para los ambientes interiores y exteriores para mayor seguridad como también para que el padre de familia pueda ver a sus hijos cuando ello desee.

Proveedores.

Se realizará la compra de 6 cámaras de seguridad de la tienda mikrotecnologia Bolivia, que eta ubicada en la Av. Los leones # 117 .



❖ Materiales, muebles y enseres

Para efectuar nuestro servicio se utilizarán los siguientes muebles y enseres.

Detalle	Cantidad.
Camas de maderas de doble piso (enteras)	60 unidades
Colchones algodón de plaza y media	120 unidades
Gavetas de madera de 60 x 70 cm.	120 unidades
Almohadones y sabanas algodónadas	120 unidades
Mesa grandes de madera 200 x 100 cm.	10 unidades
Sillas con espaldares de madera de 200 x 100 cm	120 unidades.
Sillas con espaldares de plástico.	120 unidades
Mesas medianas de 150 x 100 cm	10 unidades
Estantes de madera 200x 60 cm.	2 estantes
Pizarras acrílicas de melanina	2 unidades

Escritorios	3 unidades
Bancas de espera para oficinas	3 unidades
Papeleros	20 unidades
Contenedores de basuras	5 unidades
Sillas de escritorio	3 unidades
Estantes para oficina	2 unidades
Mesa de recepción de 100x 50 cm.	1 unidad

Todos los muebles y enseres serán adquiridos de la ciudad de La Paz y el alto

ENSERES COCINA

Descripción	Detalle
1	Cocina
1	Heladera
1	Licuadaora
1	Set de Sartén
1	Sartén grande
60	Cucharas tramontina
2	Juegos de olla
1	Juego de utensilios
1	Set de cuchillos
70	Tasas
2	Mandil de cocina
70	Vasos
60	Platos
60	Soperas

Todos los enseres de cocina serán adquiridos de las tiendas de la calle de la tablada donde se realizara la compra por mayor.

Descripción de la materia prima e insumos

Proveedores

Los proveedores de los insumos requeridos para el servicio de la alimentación del Semi Internado Estudiantil, son los siguientes:

Proveedores

INSUMOS " VERDURAS"							
PROVEEDOR	DIRECCION	DETALLE	CANTIDAD POR SEMANA	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO POR SEMANA (Bs)	COSTO POR MES (Bs.)
Sra. Elena Coaquira Sra. Nely Masias	C/ Murillo s/n poblacion de Chulumani	Zanahoria	10	L.b.	2	20	80
		Betarraga	14	L.b.	3	42	168
		Repollo	2	Unidades	4	8	32
		Zapallo	10	L.b.	2	20	80
		Espinaca	1	L.b.	10	10	40
		Nabo	5	L.b.	3	15	60
		Papa	1	@	45	45	180
		Arveja	6	L.b.	7	42	168
		Haba	6	L.b.	2	12	48
		Cebolla	10	L.b.	2	20	80
		Vainita	3	L.b.	3	9	36
		Lechuga	2	Unidades	5	10	40
		Tomate	3	L.b.	3	9	36
		Apio	2	bolsas	2	4	16
		Acelga	2	bolsas	2	4	16
		Brócoli	3	Unidades	4	12	48
		Plátano	100	Unidades	1	100	400
		Leche Pil.	10	L.t.	7	70	280
		Yogurt	10	L.t.	10	100	400
		Pápaya	3	Unidades	8	24	96
Coliflor	3	Unidades	4	12	48		
TOTAL INSUMOS						588	2352

PROVEEDOR	DIRECCION	INSUMOS "TIPOS DE CARNES"					
		DETALLE	CANTIDAD POR SEMANA	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO POR SEMANA (Bs)	COSTO POR MES (Bs)
Sra. Juana Llanque	Frial "Arca de Noé" C/Lanza s/n Poblacion de Chulumani	Pollo	6	Unidades	45	270	1080
		Chuleta	7	Kl.	28	196	784
		Carne pulpa	6	Kl.	26	156	624
		Pansa	5	Kl.	26	130	520
		Huevo	8	Maples	21	168	672
		Queso	3	Unidades	20	60	240
		Carne molida	12	Kl.	26	312	1248
		Salchicha	2	Kl.	28	56	224
		TOTAL INSUMOS					1348

PROVEEDOR	DIRECCION	INSUMOS "ABARROTES"				
		DETALLE	CANTIDAD POR MES	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO POR MES (Bs)
Empresa de Apoyo a la Produccion de Alimentos (Emapa)	Sra. Carolina Jimenes C/Puente Villa, No. 1469 Zona Villa Fatima. Esquina C/Lopera, entre Av. Las Americas y C/Ocobaya. Tienda de abarrotes "Charito" C/Lanza s/n poblacion de Chulumani	Azucar	2	qq	210	420
		Harina blanca	3	qq	205	615
		Arroz	2	qq	280	560
		Fideo	6	@	65	390
		Avena	16	Unidad	10	160
		Leche en polvo	4	Unidad	95	380
		Trigo ch'aje	3	Unidad	7	21
		Lenteja	42	Lb.	7	294
		Soya instantanea	8	Unidades	5	40
		Sebada tostada	4	Lb.	6	24
		Canela	1	Lb.	65	65
		Manteca	12	Kl	10	120
		Levadura	3	Paquetes	10	30
		Sal	12	Unidades	2	24
		Semola	4	Unidades	8	32
		Mani	4	Lb.	10	40
		Condimentos	3	Unidades	10	30
		Mantequilla	4	Unidades	25	100
		Aceite	24	Lt.	10	240
		Quinoa	4	Libras	22	88
		Crema de choclo	12	Unidades	5	60
		Crema de Chuño	12	Unidades	5	60
		Chocolate	6	Unidades	10	60
Ofuelas de quinua	8	Lb.	10	80		
TOTAL INSUMOS					3933	

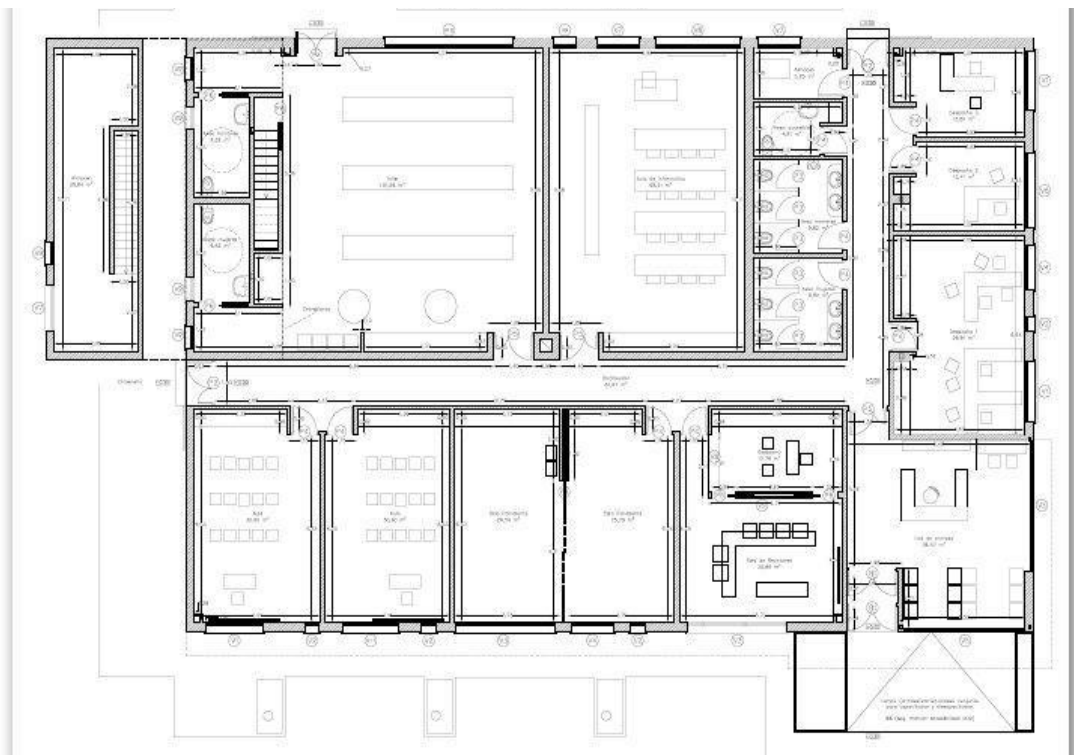
Los insumos que comprenden las verdura y tipos de carnes serán adquiridos cada semana, en cambio los abarrotos (raciones secas) serán adquiridas cada mes, precaviendo la suficiente provisión u stock en almacén.

Infraestructura

Para que el Semi-internado efectúe el servicio, brindando ambientes cómodos a los estudiantes de 10 a 15 años contara con un inmueble que consta de las siguientes instalaciones:

9. PLANTA.

Instalaciones.



9.1. Capacidad instalada.

La capacidad diseñada proyecta cubrir la capacidad el máximo mensual de 120 estudiantes donde 60 serán de damas y 60 de varones, conforme pase el tiempo se pretende aumentar de piso las instalaciones para poder hospedar a más estudiantes.

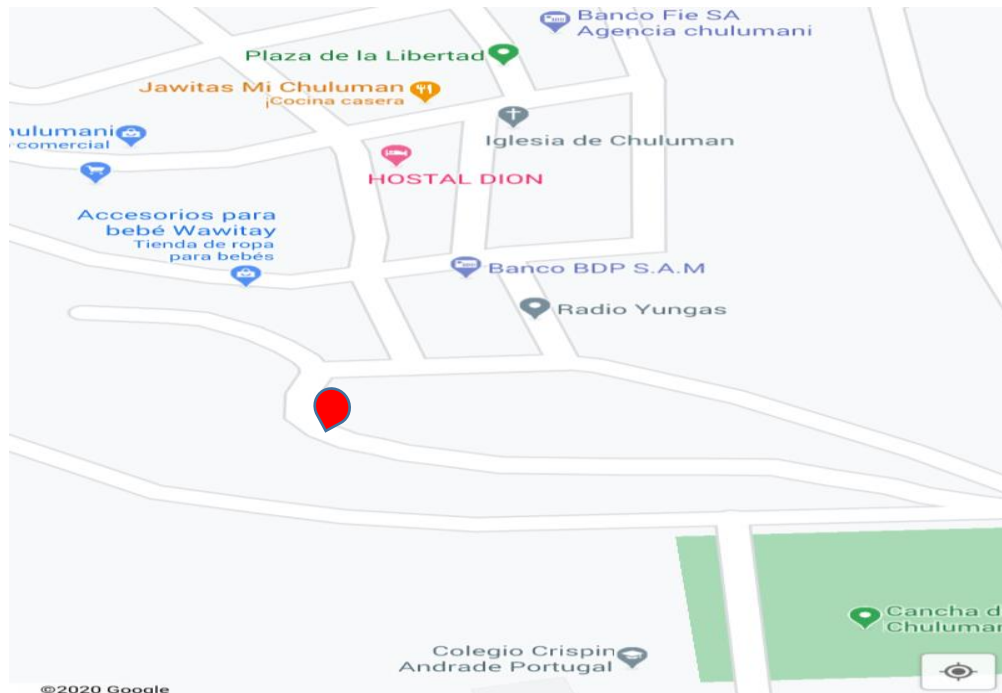
Factores que condicionan el tamaño.

El factor más importante que condicionan el tamaño es la dimensión del mercado, donde la demanda de nuestro servicio en la provincia de sud yungas específicamente Chulumani, la demanda anual es de 1200 estudiantes adolescentes y jóvenes, en la que la capacidad de nuestro semi-internado es alrededor de 120 estudiantes, donde habrá una parte del mercado que no se podrá satisfacer.

9.2. Localización del proyecto

- Macro localización
- Micro localización.

A. MACRO LOCALIZACIÓN.



❖ Metodología

Existen diferentes métodos para encontrar la localización adecuada de la empresa, en este caso se eligió el método de ponderación de factores por puntos.

En la que indica asignar factores cuantitativos a una serie de factores que son relevantes a la localización, para ello se tomara una comparación cuantitativa de diferentes lugares.

De acuerdo a la investigación de mercado se determinó que para un inicio se implementara en la provincia de Sud Yungas Chulumani municipio de Chulumani, debido a la aceptación del Semi-internado ya que nuestros clientes se encuentran alrededor del municipio de Chulumani.

La ubicación del semi-internado estudiantil (Alas del refugio)

País	:	Bolivia
Departamento:		La Paz
Provincia:		Sud Yungas
Municipio:		Chulumani.

❖ Criterios de selección y fuerzas de localización.

Se analizó las condiciones geográficas y físicas, bajo un análisis de investigación de mercado, en donde se observó que en el municipio de Chulumani los padres de familia de distintas comunidades optan que sus hijos estudien en los colegios del municipio de Chulumani es por ello que para los mismos padres de familia se les hace de más accesibles acceder a nuestros servicios, ya que cabe resaltar que las instalaciones del semi-internado estará ubicado en una zona central que tendrá direcciones a ambos colegios.

A. MICRO LOCALIZACIÓN

En este punto se indica el lugar en donde se ubicará las instalaciones del semi-internado.

❖ Selección de alternativas de localización

Se realizó una investigación de que calles podrían llegar a ser nuestras instalaciones del semi-internado “alas del refugio” por lo tanto los resultados son los siguientes:

Tabla N° 5.

Selección de alternativas de localización

AVENIDA	NUÑEZ DEL PRADO	HEROES DEL CHACO	CHIJPATA
Medios de transporte	9	7	9
Mercado	8	6	4
Servicio básicos	8	8	7
Condiciones Sociales	7	7	7
TOTAL	32	28	20

De acuerdo al análisis la ubicación de la instalación estará en la avenida Núñez del Prado, por ser uno de los lugares con mayor accesibilidad.

❖ **Criterios de optima selección para micro localización.**

- Costos y disponibilidad de terreno: se dispone de un terreno para la realización de los ambientes que estará ubicado en la zona San Antonio, avenida Núñez del Prado por lo cual el costo del terreno será negociable, por motivos de venta de urgencia por parte de los dueños del dicho terreno.
- Disponibilidad de agua, energía, y otros: La zona San Antonio en donde estará localizado el semi-internado estudiantil cuenta con todos los servicios básicos necesarios para su respectivo funcionamiento.
- Comunicaciones: Para nuestro servicio se precisará del servicio de internet fijo, todo estos para brindar un mejor servicio, por lo que la zona donde estará ubicada el semi-internado es apta para este tipo de conexiones.

❖ **Emplazamiento definitivo.**

Tras un análisis del punto anterior se define que el semi-internado estudiantil se establecerá en la zona San Antonio, por tanto, el lugar del terreno cuenta con todos los servicios básicos y demás necesidades que se requiere.

❖ **Dimensión y características del terreno.**

- Existencia de todos los servicios básicos.
- Elevada aceptación del servicio por parte de los posibles clientes y usuarios.
- Lugar céntrico a ambos colegios dentro de la capital de Chulumani.
- El terreno está compuesto aproximadamente de 700 m².

9.3. Distribución de las instalaciones.

Las instalaciones del semi-internado estarán distribuidos de la siguiente manera.

- ❖ 4 dormitorios “camarotes”, de 7 x 13 m, dos para mujeres y dos para varones.
 - ❖ 2 salas de estudios. De 15 x 20 m.
 - ❖ 1 sala de recreaciones. 10 x 15 m.
 - ❖ 1 ambiente para la cocina para la preparación de alimento 5 x 8 m.
 - ❖ 42 baños y duchas para uso de los estudiantes. 1,5 x 2 m.
 - ❖ 4 lavanderías.
 - ❖ 1 cuarto para el portero. 3 x 4 m.
 - ❖ 1 cuarto para la cocinera. 3x 4 m.
 - ❖ 1 ambiente para las despensas. 5 x 6 m.
- ✓ Cuatro dormitorios amplios, de las cuales dos serán para los varones y dos para mujeres y estarán divididos por edades de 10 a 12 años y de 13 a 15 años, en ambos géneros.

MODELO DEL INTERIOR DE DORMITORIO DE DAMAS

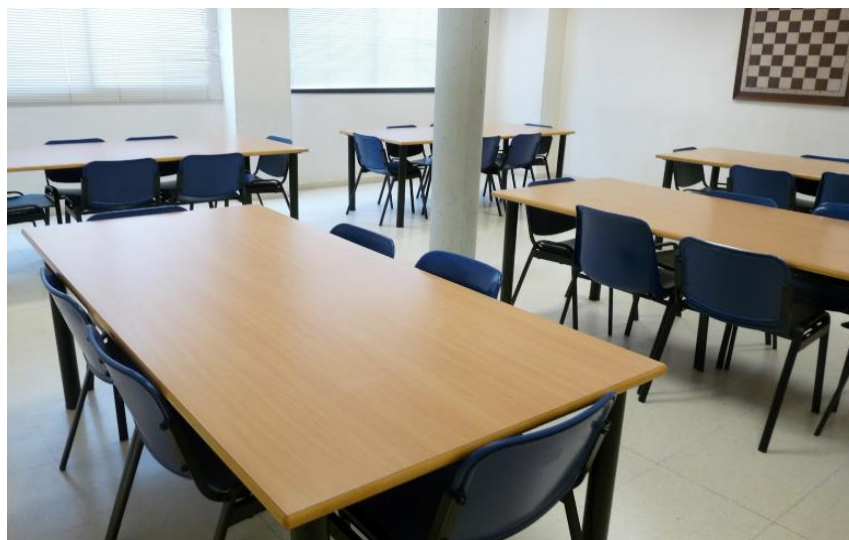


MODELO DEL INTERIOR DEL DORMITORIOS DE VARONES



- ✓ Dos salas de estudio amplios, donde los estudiantes puedan realizar sus labores escolares cómodamente, para tal efecto, una de estas salas consta de cinco mesas de 3 x 1,5 metros. Y 6 mesas mediana, más 60 sillas. Así mismo esta sala contará con biblioteca virtual y también un almacén de libros impresos, donde el estudiante pueda tener acceso al libro que desee de acuerdo a lo requerido.

MODELO DEL INTERIOR DE LA SALA (A)



MODELO DEL INTERIOR DE LA SALA (B)



- ✓ Un espacio de recreación, donde los estudiantes podrán realizar actividades grupales con juegos de mesa y deporte.



- ✓ Una cocina, incluida el comedor, para efectuar el servicio de alimentación de forma eficiente y cómodo.

MODELO DEL LUGAR DE LA COCINA



MODELO DEL COMEDOR



- ✓ Mingitorios y duchas estará instalada afuera de las salas de dormitorio y otras dos en el sector de la lavandería, esto con el fin de brindar comodidad y precisión en el servicio.

MODELOS DE MINGITORIOS Y DUCHAS PARA CADA BLOQUE



- ✓ Una sala de recepción y Administrativa, en la que se pueda brindar una buena atención al cliente en cuanto a información sobre el servicio, con un ambiente cómodo, acogedor, iluminada y organizado.

MODELO DE ESCRITORIO DE ADMINISTRACION Y GERENCIA



10. FINANZAS.

El objetivo de este capítulo es determinar la viabilidad económica del proyecto.

10.1. Presupuesto de Inversión.

El proyecto requiere principalmente de financiamiento en la cual se trabajará con aportes de inversionistas de capital social y con el financiamiento de una entidad bancaria, para ello es necesario realizar una inversión de un monto económico de Bs. 1.539.280 de los cuales se contará con socios de los cuales cada socio proveerá un aporte total de 662.280 Bs.

Tabla N° 6.

Inversión.

PRESUPUESTO DE INVERSION		
“EXPRESADO EN BOLIVIANOS”		
CAPITAL DISPONIBLE FONDO DE LOS SOCIOS		
SOCIOS	Aporte en % de cada socio	TOTAL Bs.
Elsa Apaza Suca	20%	124456
Maura Carrasco Yujra	20%	124456
Patricia Escobar Ayala	30%	186684
Noel Marconi Chambi	30%	186684
TOTAL		622280

10.1.1. Inversiones en capital de trabajo

Las inversiones de capital de trabajo son los gastos relacionados a las actividades de la empresa.

A continuación, se detalla la inversión de activos fijos como ser: la compra de terreno, edificación, equipos y herramientas; y la inversión de capital de trabajo.

Tabla N° 7
. Presupuesto de inversión

PRESUPESTO DE INVERSION				
INVERSIONES	RUBROS EN INVERSIONE	INVERSION DESAGREGADA	INVERSIONES PARCIALES	TOTAL DE INVERSIONES.
INVERSIONES FIJA	INVERSION TANGIBLE	Muebles y enseres	154500	1429600
		Equipos de herramientas	172100	
		Infraestructura	1103000	
	INVERSION INTAGIBLE	Gastos de organización y constitucion	9680	13354
		Gastos de capacitacion	2000	
		Gastos de promocion	1674	
CAPITAL DE TRABAJO	CAPITAL DE TRABAJO	Gastos en materiales e insumos basicos	18000	369671
		Pago de sueldos y salarios	282000	
		Gastos de operación	69671	

10.2. Presupuesto de operación.

Lo que se detalla en este punto es los gastos que se incurre dentro del Internado para sus operaciones, como ser gastos generales, gastos administrativos y gastos de ventas.

Tabla N° 8.
Costos de producción

GASTOS DE OPERACIÓN		
GASTOS GENERALES		
DESCRIPCION	GASTO MES	GASTO AÑO
servicios basicos	1100	13200
servicios de internet	1000	12000
TOTAL		25200
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Personal de mantenimiento	800	1600
gastos de organización	9680	19360
manteniemiendo de equipos	4500	9000
insumos de limpieza	1000	12000
TOTAL		41960
GASTOS DE VENTAS		
publicidad	837	2511
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		69671

En este punto también se mostrará los costos de activo intangibles que incurrirá el Semi-Internado para el inicio de sus actividades.

Tabla N° 9.
Costos de activos intangibles.

COSTOS ACTIVOS INTANGIBLES		
Activos intangibles		
Descripcion	Costos (Bs)	Resumen de Gastos por rubros
Gastos de organización y constitucion		
busqueda y seccion del personal	100	8020
gastos de instalacion	240	
Estudios preliminares	3000	
Estudios arquitectonicos	2500	
gobierno autonomo municipal	120	
tramite de fundaempresa	260	
gastos imprevistos	200	
gastos notariales	500	
tramites de ministerio de salud	600	
servicios de terceros	500	
Gastos en capacitacion		
otras capacitacion	2000	2000
Gastos de publicidad		
publicidad	1674	1674
TOTAL INTANGIBLE		11694

10.3. Costos de producción.

A continuación, se detalla los costos de producción, el margen de ganancia y el precio de venta.

Tabla N° 10
. Costos de producción

COSTOS DE PRODUCCION	
cantidad de produccion mes	120
ITEMS	MONTO
Materia prima e insumos	262560,00
Mano de obra directa	282000
Gastos indirectos de fabricacion	12244
costos de produccion	556804,00
Gastos Generales y Administrativos	25550
Gastos de Ventas	1674
costo total	584027,67
Costo Unitario de Produccion	565,26
Costo Unitario de Venta	628,06
Margen de Utilidad	10%
Precio de Venta	771

En la tabla anterior se muestra algunos datos: como ser la cantidad de estudiantes que se tendrá mensualmente será de 120 estudiantes, en cuanto al precio de venta con el que se lanzará al mercado será de Bs 771, con un margen de utilidad del 10%.

A continuación, se detallará los costos variables y fijos anuales.

Tabla N° 11.
Costos variables y fijos

COSTO "SEMI-INTERNADO ESTUDIANTIL" "EXPRESADO EN BOLIVIANOS"		
COSTOS TOTALES	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO
Materia Prima e Insumos	262560,00	
Mano de Obra Directa MOD		282000
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION		
Mano de Obra Indirecta MOI		12244
Servicios Basicos		18360
Costos de Mantenimiento	9000	
Depreciaciones		53817,35
Costos de publicidad	1674	
Gastos Generales		33000
Interes		5.653,44
TOTALES	273234,00	405074,79
COSTO TOTAL	678308,79	

10.4. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio ayuda a determinar la cantidad necesaria para que la empresa no genere perdidas.

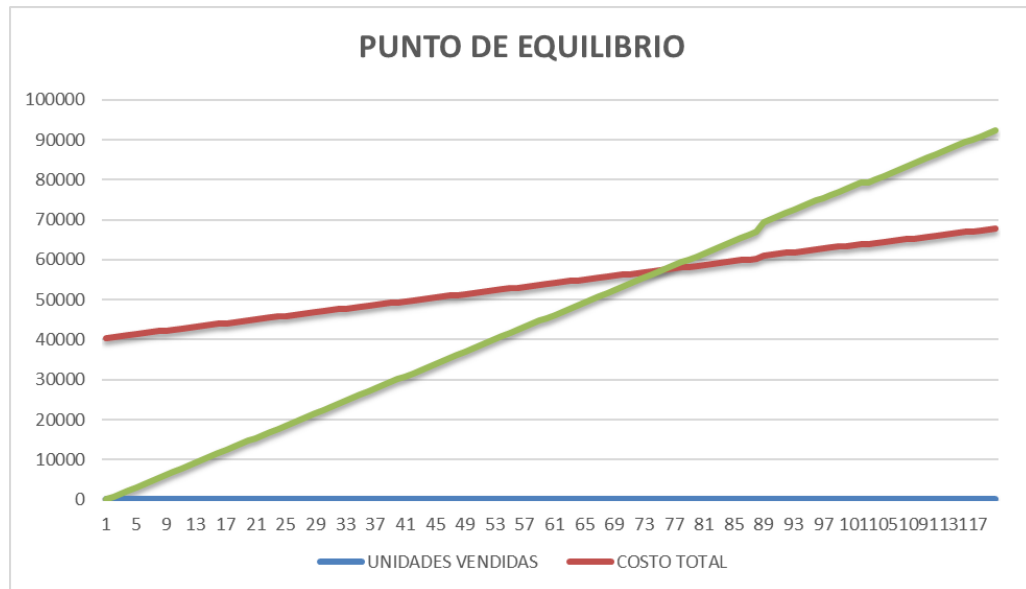
El punto de equilibrio de Semi-Internado es de Bs. 57.495 lo cual quiere decir que el Semi-internado con un total de 75 estudiantes inscritos estaría en el punto de equilibrio donde no se pierde ni se gana.

Datos iniciales para encontrar el P.E	
COSTO FIJO	287512,87
COSTO VARIABLE	40507,48
CVU	227,70
P.U	770.63

A continuación, se determina el punto de equilibrio del Semi-internado.

Tabla N° 12. Determinación del punto de equilibrio

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	
Q.E.	75
I.E	57495



10.5. Estructura de financiamiento

Considerando que la inversión requerida para el proyecto del Semi-internado estudiantil es de Bs. 1.539.280 para ello se tomó en cuenta la financiación externa, el crédito para la implementación del proyecto es de Bs. 917.000 por lo cual el aporte propio es de Bs. 622.280.

Tabla N° 13.

Estructura de financiamiento

INVERSION	
"EXPRESADO EN BOLIVIANOS"	
Propia	622.280
Financiamiento	917.000
TOTAL	1539280

Cuadro 1.

Datos de crédito

PRESTAMO BANCARIO			
"EXPRESADO EN BOLIVIANOS"			
ENTIDAD FINANCIERA	MONTO (Bs)	TASA DE INTERES (% Anual)	Plazo (Años)
bdp	917000	12%	5

Costos de financiamiento.

Asumiendo que la parte de la inversión estará financiada por un ente externo y se realizará los pagos con una amortización fija.

Cuadro 2.

Costos de interés por financiamiento con amortización fija

CRONOGRAMA DE PAGO POR PRESTAMO (TASA EFECTIVA ANUAL 11,5%)					
AÑOS	SALDO INICIAL	INTERESES	AMORTIZACIÓN	CUAOTA ANUAL	SALDO FINAL
1	917.000,00	105.455,00	145.786,28	251.241,28	771.213,72
2	771.213,72	88.689,58	162.551,71	251.241,28	608.662,01
3	608.662,01	69.996,13	181.245,15	251.241,28	427.416,85
4	427.416,85	49.152,94	202.088,35	251.241,28	225.328,51
5	225.328,51	25.912,78	225.328,51	251.241,28	0,00
		339.206,42	917.000,00	1.256.206,42	

10.6. Flujo de caja.

El flujo de caja es un informe financiero, que ayuda a proyectar las necesidades futuras de dinero.

Tabla N° 14.

Flujo de caja económico

FLUJO DE CAJA ECONOMICO						
RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		924.756,36	970.994,18	1.019.543,89	1.070.521,08	1.124.047,14
VALOR DE RESCATE ACTIVO FIJO						53.817,35
VALOR DE RESCATE CAPITAL DE TRABAJO						369.671,00
TOTAL INGRESOS		924.756,36	970.994,18	1.019.543,89	1.070.521,08	1.547.535,49
COSTOS DE PRODUCCION		262.560,00	275.688,00	289.472,40	303.946,02	319.143,32
GASTOS OPERATIVOS		69.671,00	69.671,00	69.671,00	69.671,00	69.671,00
IMPUESTOS		108.313,25	120.782,06	134.146,75	148.483,44	163.875,67
INVERSION	1.539.280,00					
TOTAL EGRESOS	1.539.280,00	440.544,25	466.141,06	493.290,15	522.100,46	552.689,99
FLUJO NETO ECONOMICO	(1.539.280,00)	484.212,11	504.853,12	526.253,74	548.420,62	994.845,49

Tabla N° 14.

Flujo de caja financiero

FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		924.756,36	970.994,18	1.019.543,89	1.070.521,08	1.124.047,14
VALOR DE RESCATE FUO						53.817,35
VALOR DE RESCATE CAPITAL DE TRABAJO						369.671,00
PRESTAMO	917.000,00					
TOTAL INGRESOS	917.000,00	924.756,36	970.994,18	1.019.543,89	1.070.521,08	1.547.535,49
COSTOS DE PRODUCCION		262.560,00	275.688,00	289.472,40	303.946,02	319.143,32
GASTOS OPERATIVOS		69.671,00	69.671,00	69.671,00	69.671,00	69.671,00
INTERESES		105.455,00	88.689,58	69.996,13	49.152,94	25.912,78
AMORTIZACION DEL PRESTAMO		145.786,28	162.551,71	181.245,15	202.088,35	225.328,51
IMPUESTOS		108.313,25	120.782,06	134.146,75	148.483,44	163.875,67
INVERSION	1.539.280,00					
TOTAL EGRESOS	1.539.280,00	691.785,54	717.382,35	744.531,44	773.341,75	803.931,28
FLUJO NETO ECONOMICO	(622.280,00)	232.970,82	253.611,83	275.012,45	297.179,33	743.604,21
DISPONIBILIDAD DE EFECTIVO	(622.280,00)	(389.309,18)	(135.697,35)	139.315,10	436.494,44	1.180.098,65

Periodo de recuperación.

Para saber el periodo recuperación del proyecto del Semi-internado se utilizó los costos financieros, donde se evidencio que el tiempo a recuperar es de 2 años, 5 meses y 28 días.

PERIODO UTIL ACUM.	2
ABS ULT ACUM NEG	135697,3463
FC SIGUIENTE PERIODO	275.012,45
PERIODO DE RECUPERACION	2,49
2	0,49
MESES	5,92
5	0,92
DIAS	28

Tabla N° 15.

Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS					
RUBRO	AÑOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	924.756,36	970.994,18	1.019.543,89	1.070.521,08	1.124.047,14
COSTO DE PRODUCCION	262.560,00	275.688,00	289.472,40	303.946,02	319.143,32
UTILIDAD BRUTA	662.196,36	695.306,18	730.071,49	766.575,06	804.903,81
GASTOS GENERALES	25.200,00	25.200,00	25.200,00	25.200,00	25.200,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	41.960,00	41.960,00	41.960,00	41.960,00	41.960,00
GASTOS DE VENTAS	2.511,00	2.511,00	2.511,00	2.511,00	2.511,00
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	592.525,36	625.635,18	660.400,49	696.904,06	735.232,81
DEPRECIACION	53.817,35	53.817,35	53.817,35	53.817,35	53.817,35
GASTOS FINANCIEROS	105.455,00	88.689,58	69.996,13	49.152,94	25.912,78
AMORTIZACION INTANGIBLE	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	433.253,01	483.128,25	536.587,01	593.933,77	655.502,69
IMPUESTOS 25%	108.313,25	120.782,06	134.146,75	148.483,44	163.875,67
UTILIDAD NETA	324.939,76	362.346,19	402.440,25	445.450,33	491.627,01

10.7. Evaluación financiera

La evaluación financiera del proyecto permite tomar la respectiva decisión de invertir o no en el proyecto. Acumulación

Tabla N° 16.
Evaluación financiera

Evaluación financiera	
índices de Análisis de inversión	
Tasa de descuento	8%
Valor actual Neto	849.832,55
Tasa Interna de Retorno	25%
Costo / Beneficio	\$b 1,56

De acuerdo al VAN del proyecto, es beneficioso realizar la inversión, porque la rentabilidad es mayor a cero lo que hace que el proyecto sea más atractivo.

Con el TIR es beneficioso y aceptable a la vez porque los beneficios son superiores a los costos

El Índice Beneficio Costo IBC nos muestra un dato de relación que se determina cuando el proyecto es mayor que uno, nos indica que los beneficios son mayores a los costos del proyecto, por lo que se recomienda la inversión debido a que existen beneficios

Con los datos obtenidos en el flujo de caja se llega a la conclusión de que todos los indicadores nos muestran la rentabilidad del proyecto, por lo tanto, esta muestra que es viable.

11. ESCENARIOS

La utilización de escenarios permitirá introducir el riesgo en la valoración del proyecto para su respectiva valoración, para ello se llevará a cabo tres tipos de análisis de escenarios.

11.1. primer escenario

En el primer escenario con un supuesto decremento del 18% sobre las ventas, en nuestro caso sería el descenso de estudiantes inscritos dentro del Semi-internado estudiantil, donde el cual se podría afectar directamente al precio de venta.

En este caso el escenario pesimista en la proyección de la demanda anualmente es la siguiente:

Cuadro 3. Pronostico de ventas con un decremento del 18%

PRONOSTICO DE VENTAS			
"EXPRESADO EN BOLIVIANOS"			
PERIODOS POR AÑO	PRECIO	CANTIDAD	INGRESO ANUAL EN Bs.
1	1104,89	1020	1126983,20
2	1104,89	1122	1239681,52
3	1104,89	1234	1363649,68
4	1104,89	1358	1500014,64
5	1104,89	1493	1650016,11

flujo de Caja- decremento de 18% de las ventas anual.

FLUJO DE CAJA ECONOMICO						
RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		1.126.983,20	1.239.681,52	1.363.649,68	1.500.014,64	1.650.016,11
VALOR DE RESCATE ACTIVO FIJO						39.966,75
VALOR DE RESCATE CAPITAL DE TRABAJO						282.793,00
TOTAL INGRESOS		1.126.983,20	1.239.681,52	1.363.649,68	1.500.014,64	1.972.775,86
COSTOS DE PRODUCCION		522.709,20	574.980,12	632.478,13	695.725,95	765.298,54
GASTOS OPERATIVOS		57.193,00	57.193,00	57.193,00	57.193,00	57.193,00
IMPUESTOS		91.456,23	112.178,68	135.057,62	160.318,37	188.209,92
INVERSION	1.383.203,00					
TOTAL EGRESOS	1.383.203,00	671.358,43	744.351,80	824.728,75	913.237,32	1.010.701,46
FLUJO NETO ECONOMICO	(1.383.203,00)	455.624,78	495.329,72	538.920,92	586.777,32	962.074,39

Indicadores de rentabilidad del servicio con el decremento del 18% de las ventas anual

VAN	1.284.291,39
TIR	29%
CIB	\$b 1,93

A pesar de tener un decremento del 18% de estudiantes inscritos en el Semi-internado de acuerdo a la tabla anterior se pudo evidenciar que cuenta con un VAN positivo, una tasa de retorno del 29% y el costo beneficio positivo con 1,93 por lo tanto el proyecto puede ser aceptado y se podrá invertir porque existen beneficios

11.2. Segundo escenario

En el segundo escenario es del conservador donde se mantiene los costos de servuccion del semi-internado-estudiantil de acuerdo al siguiente cuadro.

Cuadro 4. Pronostico de ventas conservador

PRONOSTICO DE VENTAS			
"EXPRESADO EN BOLIVIANOS"			
PERIODOS POR AÑO	PRECIO	CANTIDAD	INGRESO ANUAL EN Bs.
1	770,63	1200	924756,36
2	770,63	1260	970994,18
3	770,63	1323	1019543,89
4	770,63	1389	1070521,08
5	770,63	1459	1124047,14

Flujo de caja conservador

FLUJO DE CAJA ECONOMICO						
RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		924.756,36	970.994,18	1.019.543,89	1.070.521,08	1.124.047,14
VALOR DE RESCATE ACTIVO FIJO						53.817,35
VALOR DE RESCATE CAPITAL DE TRABAJO						369.671,00
TOTAL INGRESOS		924.756,36	970.994,18	1.019.543,89	1.070.521,08	1.547.535,49
COSTOS DE PRODUCCION		262.560,00	275.688,00	289.472,40	303.946,02	319.143,32
GASTOS OPERATIVOS		69.671,00	69.671,00	69.671,00	69.671,00	69.671,00
IMPUESTOS		108.313,25	120.782,06	134.146,75	148.483,44	163.875,67
INVERSION	1.529.280,00					
TOTAL EGRESOS	1.529.280,00	440.544,25	466.141,06	493.290,15	522.100,46	552.689,99
FLUJO NETO ECONOMICO	(1.529.280,00)	484.212,11	504.853,12	526.253,74	548.420,62	994.845,49

Indicadores de rentabilidad conservador

Evaluación financiera	
Valor actual Neto	849.832,55
Tasa Interna de Retorno	25%
Costo / Beneficio	\$b 1,56

Con los resultados obtenidos se puede ver que con el escenario conservador de igual manera los resultados del VAN son positivos, con un TIR del 25%, y el costo beneficio de 1,56 por lo que el proyecto es aceptable y beneficioso.

11.3. Tercer escenario.

En el tercer escenario optimista, existe un supuesto incremento de un 10 % en las ventas anuales de la siguiente manera.

Cuadro 5. Pronostico de ventas con un incremento del 10%

PRONOSTICO DE VENTAS			
"EXPRESADO EN BOLIVIANOS"			
PERIODOS POR AÑO	PRECIO	CANTIDAD	INGRESO ANUAL EN Bs.
1	1126,19	1320	1486566,03
2	1126,19	1452	1635222,63
3	1126,19	1597	1798744,89
4	1126,19	1757	1978619,38
5	1126,19	1933	2176481,32

flujo de caja de con un incremento del 10%

FLUJO DE CAJA ECONOMICO						
RUBRO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		1.486.566,03	1.635.222,63	1.798.744,89	1.978.619,38	2.176.481,32
VALOR DE RESCATE ACTIVO FIJO						39.966,75
VALOR DE RESCATE CAPITAL DE TRABAJO						282.193,00
TOTAL INGRESOS		1.486.566,03	1.635.222,63	1.798.744,89	1.978.619,38	2.498.641,07
COSTOS DE PRODUCCION		787.063,20	865.769,52	952.346,47	1.047.581,12	1.152.339,23
GASTOS OPERATIVOS		57.193,00	57.193,00	57.193,00	57.193,00	57.193,00
IMPUESTOS		115.693,53	138.728,33	164.149,82	192.206,24	223.171,74
INVERSION	1.368.243,00					
TOTAL EGRESOS	1.368.243,00	959.949,73	1.061.690,85	1.173.689,29	1.296.980,36	1.432.703,97
FLUJO NETO ECONOMICO	(1.368.243,00)	526.616,29	573.531,78	625.055,60	681.639,02	1.065.937,10

indicadores de rentabilidad con un incremento de un 10% en las ventas anuales.

VAN	1.589.428,80
TIR	36%
CIB	\$b 2,16

Los resultados que se muestra en el cuadro anterior son positivos, por lo que un supuesto incremento en la venta varia, pero de igual manera el proyecto tendría una aceptación ya que se muestra que es beneficioso para el proyecto del Semi-internado estudiantil.

12. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y LEGAL

En el siguiente capítulo se describe los procedimientos que se debe seguir para el registro legal de la empresa, así mismo se describirá la organización empresarial

12.1. Personería jurídica

12.1.1. Definición de la naturaleza jurídica

La empresa se constituirá bajo la naturaleza jurídica de Empresa “Sociedad de Responsabilidad Limitada, ya que este tipo de agrupación es de fácil aceptación para las personas que deseen ser parte de la institución.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada una vez constituida, su minuta de constitución será protocolizada ante un Notario de Fe Pública de Primera Clase para la posterior obtención del documento Número de Identificación Tributaria y otros.

Para establecer legalmente el Semi Internado Estudiantil “Alas del Refugio”, se debe elaborar y establecer documentos que posteriormente serán formalizados y certificados en las instancias correspondientes.

Verificación del Nombre

Para la constitución legal del Semi internado Estudiantil, es necesario verificar la disposición del nombre correspondiente que se utilizara, el nombre escogido para el Semi internado Estudiantil es ALAS DEL REFUGIO, lo cual, le corresponde a FUNDEMPRESA realizar el control de homonimia.

Acta de constitución de la empresa

Posterior a la determinación de la modalidad del Semi Internado Estudiantil, se realizará el acta de constitución de sociedad, esta constitución se estima elaborar en un día, realizado por el notario de fe pública.

Protocolo del Acta de Constitución

Esta acta debe ser protocolizada, el documento final debe agregarse al registro de notario con un costo de

Por lo tanto, el Semi internado “Alas del Refugio”, será inscrita como una empresa S.R.L. capital aportado, por lo que en caso que contraiga deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios. Las participaciones sociales no son equivalentes a las acciones de las sociedades anónimas, porque existen obstáculos legales a su transmisión. Además, no pueden estar representada por medio de títulos o anotaciones en cuenta, siendo obligatoria su transmisión por medio de documento público que se inscribirá en el libro registro de socios. Si no que se constituye en escritura pública y posterior inscripción en el registro mercantil, y es ahí en el que adquiere personalidad jurídica.

El capital estará constituido por una asociación de dos personas, quienes serán los propietarios de la empresa.

13. Capital social mínimo

Según el código de comercio (Art. 195 al 216), no establece un mínimo. Sin embargo, el capital social deberá estar dividido en cuotas de igual valor, de Bs. 100 o múltiplos de Bs. 100. (Art. 198 C. Com.)

14. Responsabilidad

La responsabilidad de los socios estará limitada al monto de aporte de los socios (Art. 195 C. Com.)

15. Órgano que expresa la voluntad de la empresa.

El órgano que expresa la voluntad de la empresa es la Asamblea de socios.

16. Constitución jurídica de la empresa

Razón Social: Semi internado Estudiantil “Alas del Refugio” de Responsabilidad Limitada.

Objeto Social: Actividades propias del Semi internado, como ser la custodia, alimentación y retroalimentación respecto al aprendizaje académico de los estudiantes de 10 a 15 años de edad.

Actividad: Semi internado estudiantil.

12.2. Registro legal

Para la respectiva constitución legal de la empresa se deberá seguir ciertos pasos que dará como resultado el registro de la empresa de manera formal tal como indica la normativa boliviana actual.

- ✓ FUNDEMPRESA
- ✓ SERVICIO NACIONAL DE IMPUESTO
- ✓ GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL DE CHULUMANI
- ✓ Registro sanitario (tramitar en alcaldía)
- ✓ CAJA DE SALUD
- ✓ AFP's
- ✓ MINISTERIO DE TRABAJO

INSCRIPCION DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (SRL)

1. Formulario de Declaración Jurada No. 0020 de solicitud de Matricula de Comercio debidamente llenado y firmado por el propietario o representante legal de la empresa.
2. Balance de Apertura firmado por el propietario o representante legal y el profesional que interviene acompañando la solvencia profesional original otorgada por el Colegio de contadores o Auditores.

3. Testimonio de escritura pública de constitución social, en original y fotocopia legalizada legible. El mencionado instrumento debe contener los aspectos previstos en el Art. 127 del Código de Comercio y adecuarse a las normas correspondientes al tipo de societario respectivo establecidas en el mismo cuerpo normativo.
4. Publicación del testimonio de constitución en un periódico de circulación nacional que contenga las partes pertinentes referidas:
5. Introducción notarial de la escritura pública en la que conste el No. De instrumento, lugar, fecha, Notaria de Fe Publica y Distrito Judicial.
6. Transcripción in extenso y textual de la clausulas establecidas en los incisos 1 al 7 del Art. 127 del Código de Comercio.
7. Conclusión concordancia de la intervención del Notario de Fe Publica. Adjuntar página completa del periódico en que se efectúa la publicación.
8. Testimonio de poder del representante legal original o fotocopia legalizada legible, para el caso en el que la escritura pública de constitución no determine el nombramiento del mismo. (2011).

IMPUESTOS NACIONALES.

Según la clasificación del Sistema de Impuestos Nacionales, la institución del Semi Internado Estudiantil "Alas del Refugio" y de acuerdo al capital con el que dispone y las estimaciones de ingresos anuales, pertenece al Régimen General, por tanto se debe tramitar los siguientes requisitos:

Requisitos:

1. Escritura de Constitución de Sociedad, Ley, Decreto, Resolución o Contrato según corresponda.
2. Fuente de mandato del Representante Legal (Poder, Acta de Directorio, Estatuto o Contrato) y Documento de identidad original vigente, original y fotocopia.

3. Facturas o pre facturas de consumo de energía eléctrica que acrediten el número de medidor del domicilio habitual del representante legal, domicilio fiscal y sucursales (si corresponde) donde desarrolla su actividad económica

GOBIERNO AUTONOMO MUNICIPAL - REQUISITOS LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

1. Formulario de solicitud de licencia de funcionamiento
2. Cedula de identidad del Representante Legal y los socios (2 fotocopias)
3. Documento de Constitución (2 fotocopias)
4. Poder del representante Legal (2 fotocopias)
5. Balance de Apertura con solvencia profesional (2 fotocopias)
6. Certificado de Inscripción al Servicio de Impuestos Nacionales – NIT (2 fotocopias)
7. Evaluación de impacto Ambiental (obtenerlo en la Dirección de Medio Ambiente)
8. Factura de cobranza de energía eléctrica y agua potable del último mes de la empresa (2 fotocopias)
9. Plano de ubicación o croquis de la empresa (2 fotocopias)
10. Folder amarillo (2 unidades) (2014)

REGISTRO SANITARIO

Con la finalidad de garantizar la calidad de alimentación a ofrecer a los estudiantes del Semi Internado Estudiantil “Alas del Refugio”, se tramitará el documento Registro Sanitario, de acuerdo a los siguientes requisitos:

1. Carta de solicitud
2. Fotocopia de NIT
3. Formulario de solicitud UIA-REG-FORM-001.
4. Formulario de solicitud de ingredientes y aditivos a utilizar.
5. Formulario de solicitud de aprobación de etiquetas
6. Flujo grama de proceso.
7. Croquis de distribución y ubicación de la planta.
8. Manifiesto o ficha de Licencia Ambiental.
9. Memoria descriptiva de tratamiento de aguas.
10. Certificado de registro sanitario del proveedor de los productos y/o análisis de productos a ser fraccionados.
11. Depósito bancario.

CAJA DE SALUD

Requisitos para Empresas:

1. Formulario AVC-01 (solo firma y sello empleador)
2. Formulario AVC-02 (vacío)
3. Formulario RCI 1 A (solo firma y numero cedula identidad)
4. Solicitud dirigida al Jefe Depto. Nal. Afiliación.
5. Fotocopia C.I. del responsable o Representantes Legal
6. Fotocopia NIT
7. Fotocopia balance de Apertura aprobado y firmado por el Servicio Nacional de Impuestos Internos
8. Planilla de haberes original y tres copias (sellado y firmado)
9. Nómina del personal con fecha de nacimiento
10. Croquis de ubicación de la Empresa.

REQUISITOS PARA AFILIACION DEL TRABAJADOR:

1. Formulario AVC-04 “Sellado y firmado por la empresa”
2. Formulario AVC-05
3. Fotocopia cedula de identidad del trabajador
4. Certificado de nacimiento (original y Computarizado) o libreta de Servicio Militar
5. Ultima Papeleta de pago o planilla de sueldos sellado por cotizaciones
6. La documentación debe ser presentada en un folder en la sección de Afiliación de Empresas.

ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES “AFP”

REQUISITOS:

- ✓ Fotocopia simple del NIT (Número de Identificación Tributaria)
- ✓ Fotocopia simple Documento de Identidad del Representante Legal.
- ✓ Fotocopia del Testimonio de Poder del Representante Legal (si Corresponde)

REGISTRO DE PERSONAL:

El registro es la concreción de la afiliación, la misma que se da una vez que el afiliado procede al llenado y firma del Formulario de Registro y se obtiene un Numero Único Asignado (NUA) por parte de la AFP. Todas las personas con relación de dependencia laboral deben registrarse de manera obligatoria a una de las AFP, subsistiendo su derecho a cambiar posteriormente de manera voluntaria de AFP, de acuerdo al reglamento. Todo Empleador tiene la obligación de registrar a sus dependientes.

Llenado del Formulario de Registro

1. Consigne Firma del Afiliado. Los datos deben estar correctamente llenados

2. No debe existir ni tener errores o tachadura

REQUISITOS:

Fotocopia del documento de identidad que acredite la identidad del afiliado que contenga los datos y firma del representante de la AFP.

Al momento del Registro, es obligación de la AFP, llenar y firmar de manera conjunta con el afiliado el Formulario de Declaración de Derechohabientes.

COSTO:

No tiene costo alguno.

TIEMPO:

La AFP deberá notificar tanto al Empleador como al Afiliado la aceptación o rechazo del registro en un plazo que no podrá superar los 20 días hábiles administrativos luego de otorgado el NUA. (Número Único Asignado). (2014)

DIRECCIONES:

PREVISION sitio web: www.prevision.com.bo.

Futuro de Bolivia AFP S.A. www.afpfuturo.com.

- **MINISTERIO DE TRABAJO**

REGISTRO OBLIGATORIO DE EMPLEADORES

El Ministerio de Trabajo, a través de la presente sección, publica los requerimientos para el Registro Obligatorio de Empleadores.

1. Formulario Registro Obligatorio de Empleadores (ROE) A llenado (3 copias)
2. Deposito a la cuenta del Banco de Crédito de Bolivia, de acuerdo a normas legales vigentes en el país

El Empleador y/o Empresa inscritos en el mencionado Registro, deberá presenta obligatoriamente el trámite de Visado de Planillas Trimestrales de Sueldos y Salarios.

INSTITUCION DONDE SE TRAMITA:

Dirección General del Trabajo y Direcciones

Jefaturas Departamentales o regionales de trabajo

REGISTRO DE NUEVOS TRABAJADORES

Para registrar a nuevos trabajadores se debe llenar el formulario de registro (disponible en nuestras oficinas a nivel nacional), los datos deben coincidir con los del documento de identidad, firma del Asegurado, sello y firma del empleador.

REQUISITOS DEL TRABAJADOR

- ✓ Adjuntar la fotocopia legible del Documento de Identidad (C.I., Pasaporte o Carnet Extranjero).
- ✓ Llenar el Formulario de Declaración de Derechohabientes. Todo dependiente nuevo debe registrarse en el plazo de diez días de iniciada la actividad laboral.

REQUISITOS PARA EMPLEADORES NUEVOS

1. Formulario Registro Obligatorio de Empleadores (ROE) llenado (3 copias).
2. Deposito a la Cuenta del Banco Unión

NOTA: Con los requisitos apersonarse a Plataforma de Atención al Usuario o Ventanilla Única en cualquier oficina Departamental o Regional del Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social para finalizar el trámite. Cuenta con 3 meses desde su inicio de actividades para su suscripción sin multas. (2015).

12.3. Organización empresarial.

La estructura organizacional del semi-internado estudiantil, será práctica debido a que el servicio que se les ofrece al cliente y usuario responde a las necesidades de la organización de disponer una serie de capacidades en las distintas actividades que se requiriera.

El Semi-Internado Estudiantil estará organizado de forma vertical con relaciones jerárquicas, la estructura estará conformada de la siguiente manera: gerencia, que bajo su responsabilidad tendrá a la secretaria, departamento de administración, departamento de recursos humanos, un asesor de cocina, y un encargado de limpieza y portería, por otro lado, el departamento de recursos humanos estará a cargo del personal del área de asistencia tutorial, de esta manera el equipo de trabajo está conformado por 8 personas, sin embargo, se contratará entre 2 a 3 profesores de manera temporal, así mismo se pretende en futuro contar con mayor personal.

12.3.1. Personal

Es muy importante determinar las responsabilidades de cada puesto de trabajo, esto permite coordinar, supervisar el trabajo a todos los trabajadores.

MANUAL DE FUNCIONES

NOMBRE DEL CARGO	GERENTE ADMINISTRATIVO
<p>REQUISITOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Título profesional (Administración de empresas, o Ingeniero Comercial o similares) ▪ Idioma español, Aymara e ingles ▪ 3 a 5 años de experiencia ▪ Manejo en servicio al cliente y relaciones interpersonales. ▪ Experiencia en hotelería (deseable) 	
AREA	Gerente
<p>CARGOS SUBORDINADOS INMEDIATOS</p>	
<p>Administrador, Profesor de idioma, secretaria, capacitadores, cocinera, ayudante de cocina, portero</p>	
<p style="text-align: center;">FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La gerencia ocupada por el director del Semi Internado Estudiantil y dentro de sus múltiples funciones, debe representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización, dirección y control a fin de lograr los objetivos establecidos. ✓ Asimismo, entre sus funciones esta: ✓ Designar todas las posiciones o cargos subordinados inmediatos. ✓ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes puestos. 	

- ✓ Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales.
- ✓ Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, usuarios, y proveedores.
- ✓ Administración del Semi Internado Estudiantil y ejecución del plan estratégico.
- ✓ Desarrollar alianzas con los colegios de la ciudad de Chulumani.
- ✓ Participar de las reuniones de directorio.
- ✓ Realizar el pago de sueldos
- ✓ Velar por todas las funciones de mercadeo y ventas de una empresa, así como las operaciones del día a día. Liderar y coordinar las funciones de planeamiento estratégico.

NOMBRE DEL CARGO	CONTADOR
<p style="text-align: center;">REQUISITOS.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Título en licenciatura en contabilidad ▪ Manejo de paquetes de Microsoft office ▪ Experiencia de 4 a 5 años ▪ Capacidad de cuestionamiento y crítica. ▪ Disposición para el trabajo en equipo y bajo presión. ▪ Agilidad de pensamiento. 	
AREA	Financiera o administrativa
CARGO DE JEFE INMEDIATO	Gerente

FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO

- ✓ Llevar la contabilidad del Semi Internado Estudiantil y hacer los pagos de todos los impuestos a los que este sujeto la institución.
- ✓ Elaborar informe contable, financiera y tributaria.
- ✓ Generar el pago a proveedores, bajo la aprobación del Gerente Administrativo.
- ✓ Archivar documentos bajo su responsabilidad

NOMBRE DEL CARGO	PROFESOR DE IDIOMAS
REQUISITOS <ul style="list-style-type: none">▪ Formación técnico medio superior en Ingles.▪ Vocación docente▪ Buena comunicación verbal y correcta escritura del idioma español e inglés.▪ Poseer habilidades informáticas y sociales, con una mentalidad abierta.▪ Poseer dotes organizativos▪ Persona innovadora y que se adapte al cambio.▪ Capacidad para trabajar con diferentes metodologías y utilizando las TIC.	
CARGO DE JEFE INMEDIATO	Gerente
FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO <ul style="list-style-type: none">✓ Realizar actividades de comprensión y expresión oral y escrita del idioma.✓ Evaluar el aprendizaje del alumnado✓ Utilizar las TIC como soporte en el proceso de enseñanza y aprendizaje del alumnado.✓ Emplear los métodos necesarios para el aprendizaje del estudiante	

NOMBRE DEL CARGO	SECRETARIA
<p>REQUISITOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estudio bachiller, técnico en recepción ▪ Manejo de Microsoft office ▪ Idioma español, Aymara, ▪ 3 a 4 años de experiencia. ▪ Manejo en servicio al cliente y relaciones interpersonales (expresarse y comunicarse correcta y claramente, trato cortés al público, cliente, usuario). 	
CARGO DE JEFE INMEDIATO	Gerente
<p style="text-align: center;">FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atender al público que solicita información dándole la orientación requerida. ✓ Atención telefónica, realizando y recibiendo llamadas y conectando las mismas con las áreas correspondientes. ✓ Anota los libros de control diario de las llamadas efectuadas y recibidas por el personal y el tiempo empleado. ✓ Recepción y registro de correspondencias recibidas y enviadas. ✓ Redacción de correspondencias, actas de reuniones, comunicados, circulares. ✓ Mantener en orden el equipo y el área de trabajo. ✓ Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas 	

NOMBRE DEL CARGO	CAPACITADOR
<p>REQUISITOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Formación en ciencias exactas (matemáticas, física, química, biología) ▪ Vocación en la enseñanza de la especialidad en todos los ciclos del sistema educativo ▪ Experiencia de 3 a 5 años 	
CARGO E JEFE INMEDIATO	GERENTE
<p style="text-align: center;">FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Despejar todas las dudas de los estudiantes en las diversas materias que tuviera alguna dificultad ✓ Explicar con ejemplos y utilizando diversos métodos de aprendizaje 	

NOMBRE DEL CARGO	PORTERO
<p>REQUISITOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Experiencia: mínimo 6 meses - Habilidades: Trabajo en equipo, honestidad, respetuoso, organizado, puntual 	
<p style="text-align: center;">FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Realizar actividades de limpieza, mantenimiento, conservación y vigilancia de las instalaciones, equipo y mobiliario propiedad del edificio, contribuyendo al mejoramiento del ambiente del Semi internado en general. ▪ Solicita los servicios de mantenimiento para algún área de trabajo específico. ▪ Registrar y controlar la salida e ingreso de los estudiantes internados. 	

NOMBRE DEL CARGO	COCINERA (2 personas)
REQUISITOS <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bachiller ▪ Formación básica en nutrición (deseable) ▪ Habilidades de comunicación. ▪ Habilidades para tratar con el cliente y consumidor. ▪ Coordinación mano-ojo. ▪ Buen sentido del gusto y el olfato. ▪ Aguante y resistencia de trabajo. ▪ Trabajo en equipo 	
CARGO DE JEFE INMEDIATO	Gerente
<p style="text-align: center;">FUNCIONES PRINCIPALES DEL CARGO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar y sugerir menús nutritivos ✓ Usar los implementos de aseo ✓ Coordinar con el área de administración para adquisición de productos ✓ Verificar y mantener el stock en almacenes ✓ Preparar los alimentos (desayuno, almuerzo y cena) higiénicamente ✓ Mantener limpio el área de trabajo ✓ Asear la cocina, el comedor, lavar y secar toda la lencería de cocina. ✓ Supervisar que se haya atendido con la alimentación a todos los estudiantes. 	

12.3.2. PROCEDIMIENTO TÉCNICO-ADMINISTRATIVO

DERECHOS DE LOS ESTUDIANTES

- ✓ Ser informado del Reglamento Interno del Semi Internado
- ✓ Ser escuchado y/o expresar de manera verbal o por escrito, cuando desee exponer un problema que lo afecte directamente en su calidad de persona o como estudiante del Semi Internado, respetando los conductos regulares.
- ✓ Ser notificado de las sanciones que se le aplicaran, a través del dialogo edificante, que haga tomar conciencia a los estudiantes de la gravedad de la falta que cometió, con sus consiguientes consecuencias, de modo que tal conducta no se reitere.
- ✓ El respeto a la integridad física, moral.
- ✓ La tolerancia ante la diversidad y la no discriminación
- ✓ Respeto en el trato social, empleando el lenguaje correcto y educado.
- ✓ Cuidado en el aseo e imagen personal.
- ✓ Actitud positiva ante los avisos y correcciones.
- ✓ Uso adecuado de las instalaciones, mobiliario, equipos y material del Semi Internado, conforme a su destino y normas de funcionamiento, asimismo respetar la reserva de acceso a determinadas zonas del Centro.
- ✓ El servicio de la alimentación se lo debe efectuar de acuerdo al horario establecido y en el comedor, por lo que es prohibido llevar a la habitación u cualquier otro sitio.

DEBERES, FALTAS Y SANCIONES, DE LOS ESTUDIANTES

DEBERES	FALTAS	SANCIONES
<p>Educarse manifestando su decidido compromiso para este fin, entregando todos sus esfuerzos, intereses, aptitudes, actitudes y sacrificios, de manera que su proceso enseñanza aprendizaje será exitoso y de calidad.</p>	<p>No cumplir con los compromisos evaluativos y de aprendizaje inherentes a las asignaturas.</p> <p>No entregar trabajos o inasistencia a pruebas, sin que medie justificación razonable.</p> <p>Negarse a realizar trabajos, presentaciones y pruebas, en forma individual o grupal.</p>	<p>Dialogo personal pedagógico y correctivo.</p> <p>Amonestación escrita en hoja de vida.</p> <p>En el caso de falta individual reiterada (3 veces) por el estudiante, se agenda reunión con los progenitores del estudiante.</p>
<p>Mantener en todo momento en la sala de estudio, comedor y espacios comunes, una actitud positiva y disciplinada, que procure las relaciones respetuosas, para que el Proceso enseñanza Aprendizaje sea eficiente, eficaz y provechoso.</p>	<p>Interrumpir las actividades de enseñanza y aprendizaje, provocando desorden y desconcentración en los compañeros será falta leve, y si se reitera 3 o más observaciones de la conducta, será falta grave.</p> <p>Interrumpir durante la hora del almuerzo, no respetando las normas de convivencia, provocando desorden, mencionando palabras groseras, será considerada como falta leve. Si esas</p>	<p>Dialogo personal correctivo con una o más de los responsables de la convivencia del Semi Internado.</p> <p>amonestación escrita</p> <p>Tres observaciones ocasionara citación a los padres de familia para realizar una carta de compromiso de hijo y padre de familia, además de reparación de la falta, con</p>

	malas actitudes se reiteran en 3 o más observaciones en la hoja de vida del estudiante, será falta grave.	actividades en beneficio del Semi Internado u otras medidas disciplinarias
No portar en su condición de estudiante, objetos de valor, dinero, ni utilizar celulares (fuera del horario establecido), equipos personales de música u otros aparatos que no son necesarios para el proceso de aprendizaje	Interrumpir las actividades de clases, con recepción o llamadas telefónicas, mensajes de texto, música, a través de aparatos tecnológicos, es considerada falta gravísima	Dialogo personal, persuasivo y correctivo con el estudiante. Ante la pérdida de estos, la Institución del Semi Internado, no asume responsabilidad de su reposición.
No portar armas, instrumentos, utensilios u objetos cortantes, punzantes o contundentes, ya sean genuinos o con apariencia de ser reales, que nada tienen que ver con material didáctico y que eventualmente puede ser usados para agredir, auto agredirse o intimidar a compañeros o personal del Semi- Internado.	Porta armas genuinas o con apariencia de serlas. Falta gravísima. Utilizarlas como medio de intimidación. Falta gravísima. Hacer uso de ellos. Falta gravísima. Posesión, tenencia y almacenaje de ciertos tipos de armas. Falta leve. Si es arma blanca o de fuego. Falta grave.	Las faltas gravísimas estarán sujetas a sanciones según antecedentes reunidos, analizando e investigando.

REGLAMENTO DE CONTRATACIONES

Proceso de contratación del personal

PROCESOS	MEDIO	RESPONSABLE
Convocatoria de requerimiento de personal, especificando la fecha límite de presentación de propuestas	Radio emisoras y redes sociales	Secretaria bajo instrucción del Gerente Administrativo
Registro y recepción de curriculum	En oficinas del Semi Internado Estudiantil	Secretaria
Preselección de personal de acuerdo cumplimiento de requisitos para el cargo.	Previa prueba y entrevista en oficinas del Semi Internado	Gerente Administrativo
Previa valoración y decisión, efectuar la contratación del personal seleccionado, previo conocimiento	Bajo contrato de tres meses, adjuntando el manual de funciones.	Gerente Administrativo
Incorporar al personal al puesto de trabajo.	Mediante la inducción, acompañar al trabajador al puesto de trabajo, presentarle a todos sus compañeros de trabajo, asignando un mentor con más experiencia para guiar al nuevo trabajador.	Gerente Administrativo.
Seguimiento al proceso de desarrollo de funciones del nuevo personal	En el puesto de trabajo mediante el mentor asignado	Gerente Administrativo

CONDICIONES DE TRABAJO

Duración de la jornada: de lunes a viernes a excepción del portero, el horario de trabajo será de 8:30 am a 6:30 pm.

Lugar de trabajo: El personal desarrollara sus funciones en instalaciones del Semi Internado.

Control de asistencia y puntualidad: La asistencia y puntualidad de los empleados será controlada mediante el libro de registro de asistencia, tanto al iniciarse la jornada de trabajo como al finalizar la misma.

Justificación de Ausencias: Las ausencias solo se justificarán por enfermedad debidamente establecida o certificada, por causa de fuerza mayor comprobada o por hallarse el empleado en disfrute de licencia, vacaciones. El empleado que por fuerza mayor faltase un (1) día de trabajo debe comunicar a sus superiores inmediatos en un plazo razonable de acuerdo a las circunstancias.

DERECHOS DE LOS EMPLEADOS

Los empleados podrán disfrutar de los siguientes derechos:

La licencia: serán determinadas por la causa o razón que determine la incapacidad del empleado para asistir de manera regular al trabajo o una necesidad puntual:

- Enfermedad o accidente, de acuerdo a certificado medico
- Embarazo de la servidora pre y post natal (12) semanas.
- Paternidad Post natal (3) días.
- Matrimonio hasta (3) días.

Los empleados que excedan los días de licencia no serán remunerados y se reportara el caso al directorio de la institución, quienes decidirán al respecto.

El permiso: Lo exonera de asistir a su labor durante un periodo que no exceda a 3 días, en los siguientes casos:

- Por muerte, enfermedad o accidente de un pariente cercano.
- Por estudios, hasta 2 horas por semana.

Los permisos deben ser aprobados por el directorio en coordinación con el Gerente Administrativo, en caso que excedan los días establecidos.

Vacaciones: Los servidores con ítem o de planta tendrán derecho a vacaciones de acuerdo a lo que establece la ley, a partir del 1 año laboral en la Institución Semi Internado Estudiantil.

DEBERES DE LOS EMPLEADOS

- a) Cumplir la jornada de trabajo, dedicando la totalidad del tiempo al desarrollo íntegro y honesto de sus funciones.
- b) Denunciar ante el superior jerárquico los hechos ilícitos y delictivos de lo que tuviera conocimiento dentro del Semi Internado Estudiantil.

PROHIBICIONES

A los empleados del Semi Internado Estudiantil les está prohibido lo siguiente:

- a) No podrán formar parte de la Institución cónyuges y parientes con lazos de consanguinidad o afinidad, en condición temporal ni en definitiva.
- b) Solicitar, aceptar o recibir ventajas o beneficios en dinero o en especie por facilitar a terceros información fidedigna, o la adquisición de bienes o facilitar la venta de bienes que corresponde al Semi Internado Estudiantil.
- c) Sustraer materiales u objetos pertenecientes al Semi Internado Estudiantil, ya sea intencional u por equivocación.
- d) Este prohibido el consumo de drogas toxicas estupefacientes o sustancias psicotrópicas, dentro de cualquier área del hotel, de esta infracción se dará cuenta inmediatamente a las autoridades correspondientes.
- e) Queda prohibido alterar el orden o causar molestias a los estudiantes dentro del Semi Internado.
- f) Queda prohibido usar la corriente eléctrica y los equipos, muebles y enseres de trabajo de las instalaciones del Semi Internado, para otros fines que no sean a los que se están destinados.

PROFESORES

- Desarrollar libremente su función educativa de acuerdo con las características del puesto que ocupen.
- Ser respetados como persona y como profesional.

- Proponer e impulsar medidas tendientes a mejorar el proceso educativo, acentuando su acción en la formación de valores personales y sociales.
- Utilizar los medios materiales y las instalaciones del Semi Internado para los fines educativos.
- Disponer de las instalaciones y equipamiento existentes en el Semi Internado Estudiantil, para un mejor desempeño a su tarea docente.
- Participar en la toma de decisiones pedagógicas que corresponden en la coordinación docente y a los equipos educativos que impartan clases dentro el Semi Internado.

Los deberes de los profesores:

- ✓ Ejercer sus funciones en base a las condiciones estipuladas en su contrato.
- ✓ Responsabilizarse de la conducta y seguridad de los alumnos durante el desarrollo de su clase.
- ✓ Cuidar y velar por los bienes del Semi Internado Estudiantil y responsabilizarse de aquellos que haga uso o se le confíen a su cargo bajo inventario.
- ✓ Promover y participar en las actividades incluidas en la programación General Anual Complementarias dentro o fuera del Semi Internado.
- ✓ Evaluar el proceso del aprendizaje del estudiante.
- ✓ Orientar a los alumnos en las técnicas de trabajo y de estudio específico de su área o materias. Dirigir las practicas, analizar y retroalimentar con ellos las pruebas realizadas.
- ✓ Colaborar en mantener el orden y la disciplina dentro del ejercicio de sus funciones.
- ✓ Cumplir puntualmente el calendario y horario escolar.
- ✓ Procurar su perfeccionamiento profesional.
- ✓ Contribuir a que las actividades del Centro se desarrollen en un clima de respeto, de tolerancia, de participación y de libertad para fomentar en los estudiantes los valores propios de una sociedad democrática.

- ✓ Tutoría de los alumnos, la dirección y orientación de su aprendizaje y el apoyo en su proceso educativo.
- ✓ Investigación, experiencia y mejora continua de los procesos de enseñanza correspondiente.
- ✓ Atención al desarrollo intelectual, afectivo, psicomotriz, social y moral del alumnado.
- ✓ Informe semanal dirigido al inmediato superior sobre el proceso de aprendizaje de los estudiantes.

Los padres o tutores tienen derecho a:

- Que sus hijos reciban una atención y educación con las garantías de calidad,
- Estar informados sobre el progreso de aprendizaje e integración socio educativa de sus hijos.
- Ser oídos en aquellas decisiones que afecten a la orientación académica de sus hijos.
- Los padres de familia deben procurar la colaboración entre la familia y el Semi Internado Estudiantil, para alcanzar la efectividad en la tarea educativa. Para tal efecto deben:
- Asistir a las reuniones que sean convocados por el administrador del Semi Internado o por los profesores de los Colegios a los que pertenecen, para tratar asuntos relacionados con la educación de sus hijos.
- Informar a los responsables o educadores, sobre aspectos de la personalidad y circunstancias de sus hijos que sean relevantes para su formación e integración en el entorno escolar.
- Justificar, por escrito, las faltas de asistencia o puntualidad de sus hijos.

Normas de prevención, higiene y seguridad

Normas de seguridad generales

1. Limpieza y orden en todos los sectores, oficina, salas, patios, pasillos, escalas, corredores y otros: cuidando que se encuentren libres de líquidos u objetos que puedan generar riesgos de caídas.
2. Cuidar que las herramientas, equipos, artefactos instrumentos e instalaciones, en general, funcionen y se mantengan en buen estado. En caso de desperfecto, informar a administración, quien designara para su reparación inmediata o dar de baja y adquirir otra nueva.
3. Contar con botiquín de primeros auxilios, e lugar accesible y disponible con los elementos, materiales y medicamentos esenciales para cubrir una emergencia de accidentes, especialmente medicamentos que ayuden a detener sangramiento.
4. Mantener equipos extintores de fuego, con sus cargas correspondientes al día y ubicados en lugares de fácil acceso.
5. Señalar vías de circulación interna y/o de evacuación convenientemente señalizada y despejada, cuidando de depositar en ellas elementos que puedan producir accidente o impedir la salida de personas en caso de siniestro. Además, identificar las zonas de seguridad preestablecidas y convenientemente señalizadas.
6. Todo el personal del Semi Internado Estudiantil "Alas del Refugio", así también los estudiantes, deben considerar como obligaciones para la prevención de riesgos, higiene y seguridad, el cumplimiento de las siguientes normas:
7. Conocer el plan de emergencia y evacuación del establecimiento, y ejecutarlo con seriedad y responsabilidad cada vez que se realice una práctica.
8. Aceptar las responsabilidades que le asignen en la implementación del plan de emergencia y evacuación.
9. Colaborar en la mantención del aseo, limpieza y orden del Semi Internado Estudiantil.

10. Participar en cursos de capacitación de prevención de riesgos, primeros auxilios, simulacros u otros, a que la institución del Semi Internado Estudiantil convoque.
11. El Gerente Administrativo, gestionara charlas, capacitaciones, que instruyan a los estudiantes y al personal sobre el uso del extintor y de ejecutar el plan de seguridad integral del Semi Internado Estudiantil.

13. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

La creación y el funcionamiento de un negocio por primera vez siempre es complicada, pero, con la elaboración de este plan de negocio y gracias a los conocimientos obtenidos durante los estudios de Administración de Empresas en la Universidad Mayor de San Andrés, se logró elaborar este plan con menor dificultad, sin embargo, el trabajo ha requerido de mucho esfuerzo.

La identificación de esta necesidad del Semi Internado Estudiantil, considerada como una de las necesidades latentes en cuanto a la educación en base a las condiciones y capacidades de aprendizaje que presentan los adolescentes y jóvenes estudiantes especialmente los que vienen de comunidades lejanas a las Unidades Educativas de la ciudad de Chulumani, son los motivos claves para la elección de este servicio.

El valor diferencial es uno de los aspectos más importantes para el éxito de este servicio, y mantener la ventaja competitiva ante la competencia directa e indirecta.

El mayor obstáculo que se ha encontrado es el alto grado de inversión que se requiere para la ejecución de este servicio.

El factor más importante para el funcionamiento de este servicio son los usuarios es decir los estudiantes adolescentes y jóvenes que vienen de comunidades alejadas de la ciudad de Chulumani, considerados como una de las materias primas, para desarrollar este servicio.

Este servicio del Semi internado Estudiantil se considera relevante ya que favorece la conciliación familiar, laboral de los padres de familia y especialmente contribuye en la superación del nivel de aprendizaje en el estudiante, lo cual es muy importante y necesario para la formación intelectual, académica, física y social de los adolescentes y jóvenes de la sociedad actual.

De acuerdo a los resultados obtenidos, la ejecución de este servicio resulta viable y conveniente, ofreciendo a la Administración un VAN positivo de 1.257.553 y un TIR del 31 %. Asimismo, las encuestas realizadas a los padres de familia y estudiantes nos facilitaron con efectividad el segmento de mercado, por lo que se identificó la alta demanda de los padres de familia por el pronto funcionamiento de este servicio del Semi Internado Estudiantil en la ciudad de Chulumani.

Por tanto, el servicio del Semi Internado, es una oferta y una nueva alternativa para los padres de familia que por motivos de estudio dejan a sus hijos en cuartos en alquiler en la ciudad de Chulumani para que puedan continuar con sus estudios del nivel secundario; y una oportunidad para los estudiantes de ambos géneros para aprovechar y superarse en el nivel de aprendizaje escolar; mientras los padres de familia realizan sus actividades laborales sin tener que preocuparse de la alimentación adecuada, y el control en las responsabilidades escolares de sus hijos.

Se cree que este servicio es atractivo y que aporta al bien estar de la adolescencia y la juventud, ofreciendo una gran ayuda a las familias de la región de los yungas, especialmente a los padres de familia que dejan a sus hijos del nivel escolar en cuartos en alquiler y sin ningún tutor responsable en la ciudad de Chulumani, lo cual es un sector muy determinado de la población que se encuentra con una necesidad insatisfecha. Asimismo, este servicio aporta al desarrollo de la ciudad de Chulumani, ya que genera mayor movimiento económico.

RECOMENDACIONES

- Debido a que se requiere de una fuerte inversión para la ejecución desde cero de este servicio, lo recomendable es que uno de los socios cuente y disponga de un terreno estable y adecuado para la construcción y mejor si la propiedad es cercana a las Unidades Educativas.
- Invertir en la capacitación del personal docente en las diferentes técnicas de aprendizaje de acuerdo a las edades, para que así los estudiantes puedan asimilar de una manera más didáctica y tengan un mejor aprovechamiento en el aprendizaje escolar.
- Para el buen rendimiento de este servicio, es necesario desarrollar de acuerdo al cumplimiento de la misión, visión y objetivos establecido en el presente plan de negocio.

Bibliografía

- (s.f.). Recuperado el 30 de agosto de 2020, de <https://dle.rae.es/diccionario>
- (2011). Recuperado el 25 de 08 de 2020, de <https://www.fundempresa.org.bo./tramites-requisitos-y-formularios/>
- (07 de octubre de 2014). Recuperado el 7 de 09 de 2020, de <https://boliviaemprende.com/guias/guia-de-registro-de-empresas-las-afps>
- (08 de 09 de 2014). Recuperado el 4 de 09 de 2020, de <https://boliviaemprende.com/guias/guia-para-la-afiliacion-la-caja-nacional-de-salud>
- (18 de junio de 2014). Recuperado el 09 de 09 de 2020, de <https://boliviaemprende.com/guias/guai-para-obtener-licencia-de-funcionamiento-para-actividades-economicas>
- (08 de 09 de 2014). Recuperado el 31 de 08 de 2020, de <https://boliviaemprende.com/guias/guia-de-inscripcion-de-empresas-al-padron-nacional-de-contribuyentes>
- (22 de enero de 2015). Recuperado el 7 de 09 de 2020, de <https://boliviaemprende.com/guias/guia-de-registro-de-su-empresa-ante-el-ministerio-de-trabajo>
- BERNAL, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Bogota: Pearson.
- Caro, L. (18 de 11 de 2020). *lifeder.com*. Obtenido de lifeder.com: <http://www.lifeder.com/tecnicas-instrumentos-recoleccion-datos/>
- CHUBUT, R. (10 de MARZO de 2014). *EL CHUBUT*. Obtenido de EL CHUBUT: <http://www.elchubut.com.ar/nota/2014-3-10-cual-es-la-diferencia-entre-la-educacion-actual-y-la-de-antes>
- EducaBolivia. (18 de abril de 2019). *OVE*. Obtenido de OVE: <http://otrasvoceseneducacion.org/archivos/275080>
- Google-Spanish, O. L. (14 de febrero de 2013). <https://languages.oup.com/google-dictionary-es/>. Recuperado el 20 de 10 de 2020

- Google-Spanish, O. L. (14 de febrero de 2013). *https://languages.oup.com/google-dictionary-es/*. Recuperado el 15 de 10 de 2020, de <https://languages.oup.com/google-dictionary-es/>
- Gutierrez, J. (29 de 11 de 2020). informe de cantidad de estudiantes. (Maura, Entrevistador)
- Jerviz, T. M. (18 de 11 de 2020). *lidefer.com*. Obtenido de lidefer.com: <http://www.lidefer.com/entrevistas-de-investigacion/>
- Lozano, J. O. (6 de 11 de 2017). *guiainfantil.com*. Obtenido de www.guiainfantil.com/articulos/educacion/los-mejores-metodos-educativos-para-niños/amp/
- MERCURIO, E. (05 de 06 de 2016). *ECONOMIA Y NEGOCIOS*. Obtenido de *ECONOMIA Y NEGOCIOS*: <http://www.economiaynegocios.ci/noticias/noticias/.asp?id=258890>
- Oviedo, K. C. (24 de Mayo de 2012). *blogs EOI*. Obtenido de [blogs EOI: WWW.eoi.es/blogs/katherinecarolinaacosta/2012/05/24/la-piramide-de-maslow/](http://blogs.eoi.es/katherinecarolinaacosta/2012/05/24/la-piramide-de-maslow/)
- PROMOTIENDA. (29 de 04 de 15). *promotienda*. Obtenido de [promotienda: http://.promotienda.es/5-fases-en-el-proceso-de-desicion-de-compra-segun-kotler/](http://.promotienda.es/5-fases-en-el-proceso-de-desicion-de-compra-segun-kotler/)

ANEXOS

ANEXO N° 1

ENCUESTA PARA

PADRES DE

FAMILIA

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO CHULUMANI

Preguntas para la apertura de un semi- internado estudiantil.

Nombre completo

Distrito y comunidad.....

1. ¿Cuántos hijos tiene en el colegio?

R:

2. ¿De qué edad es su hijo (a) que está en el colegio o escuela?

R:

3. ¿En qué colegio o escuela estudia su (s) hijo (s)?

R:

4. La habitación en donde deja a sus hijos que estudian es:

a) Casa propia. b) Alquiler. c) Anticrético. d) Algún familiar

5. ¿Cuánto gasta en su hijo (a), en cuanto alimentación, salud, otros gastos mensualmente?

Alimentación.		
Salud.		
Vestimenta.		
Otros gastos.		
Total.		

6. ¿Cuál es su mayor preocupación como padre de familia, cuando su hijo (a) vive lejos de usted por motivos de estudio?
- a) Bienestar b) estudios. C) transporte. d) mala influencia.
e) otros
7. ¿Cuál es la motivación que aplica con sus hijos para que se superen en sus estudios?
- a) Económicamente. b) regalos. c) otros.
8. ¿Qué es lo que espera del desempeño académico de su hijo (a)?
- R.
9. ¿Cómo hace un seguimiento o control sobre el desempeño académico de su hijo (a)?
- a) Entrevistas con El Profesor B) Reuniones.
C)Entrevista Telefónica D) Mediante sus Notas
E) Otros.
10. ¿Cuáles son las distracciones más frecuentes que practica su hijo (a)?
- a) Películas b) Novelas c) Video Juegos
b) d)Deporte e) Otros.....
11. ¿En qué área cree que necesita ayuda su hijo (a) para poder responder mejor en su desempeño o aprovechamiento escolar?
- a) Emocional b) Psicológico. c) social.
d) volver a explicar el tema avanzado. e) Otros.....
12. ¿Cuánto le preocupa la alimentación de su hijo(a)?
- a) Mucho b) Poco c) Casi nada

13. ¿Le interesaría que su hijo (a) pueda aprender cursos de idiomas?

- a) Si b) No c) talvez**

14. ¿Estaría usted dispuesto en cancelar un monto económico por los cursos de idiomas que le bridaría a su hijo (a)?

- a) Si b) No c) talvez**

15. ¿Le interesaría contratar los servicios de un semi internado que le brinde alimentación, habitación, asimismo realizar el seguimiento y reforzamiento en la responsabilidad académica de su hija (o)?

- a) Si b) No c) talvez**

16. Cuánto estarías dispuesto a pagar mensualmente por el servicio (teniendo en cuenta los gastos que realiza en su hijo cada mes)

- a) Bs. 750 b) Bs. 850 c) Bs.950 d) Bs. 1100**

17. Cada qué tiempo estaría dispuesto a pagar por el servicio del semi internado, según su economía

- a) Semanal b) Quincenal c) mensual d) Otros.....**

ANEXO N° 2

COMPROMISO

CON LOS PADRES

DE FAMILIA

COMPROMISO DE PADRE / MADRE DE FAMILIA

Nombres: _____

Padre, madre y/o responsable.

Alumno/a: _____ **Curso:** _____

Los progenitores o tutores deben conocer y estar consciente de las responsabilidades de su hija (o) respecto a lo siguiente:

- ✓ Como padre y/o madre de familia consientes y responsablemente asumimos como primeros y principales educadores/as de nuestro(as) hijo (as)
- ✓ Responsabilidad y puntual en la cancelación de las cuotas mensuales, efectivizando el pago con anticipo de un mes.
- ✓ Asistir a las reuniones o entrevistas que la institución se les convoque.
- ✓ Devolver circulares y otros documentos que el semi-internado envía debidamente firmados.
- ✓ Asistir a las actividades sociales y recreativas.
- ✓ Comunicar de forma inmediata en casos que el estudiante no haya llegado a casa.

Padre y/o madre de familia

C.I.

ANEXO Nº 3

FORMULARIO DE

INSCRIPCION

FORMULARIO DE INSCRIPCION

N° DE REGISTRO: _____

FECHA: ____/____/____

DATOS DEL ALUMNO

NOMBRE: _____ APELLIDOS: _____

EDAD: _____ C.I. _____ UNIDAD EDUCATIVA: _____

COMUNIDAD DONDE VIVE: _____

TELEFONO Y/O CELULAR: _____

DATOS DEL PADRE

NOMBRE COMPLETO:

DOMICILIO Y/O COMUNIDAD:

OCUPACION: _____ CELULAR: _____

DATOS DE LA MADRE

NOMBRE COMPLETO:

DOMICILIO Y/O COMUNIDAD:

OCUPACION: _____ CELULAR: _____

ANEXO Nº 4

FORMULARIO DE

FUNDEMPRESA

REGISTRO DE COMERCIO DE BOLIVIA



FORMULARIO 0010/10
SOLICITUD DE CONTROL DE HOMONIMIA
O CONSULTA DE NOMBRE

1.- DATOS DE LA SOCIEDAD COMERCIAL O EMPRESA UNIPERSONAL / COMERCIANTE INDIVIDUAL, CUYO CONTROL DE HOMONIMIA SE REQUIERE:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Nombre, Razón Social o Denominación:

Tipo de Sociedad o Empresa:

<input checked="" type="checkbox"/> Unipersonal y/o Comerciante Individual	<input type="checkbox"/> Sociedad de Responsabilidad Limitada:	<input type="checkbox"/> Sociedad Anónima:	<input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Mixta:
<input type="checkbox"/> Sociedad Colectiva:	<input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita Simple:	<input type="checkbox"/> Sociedad Comandita por Acciones:	

Actividad principal:

(No llenar código) CODIGO CIIU

2.- DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE:

FIRMA:

NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD: EXPEDIDA EN:

TELÉFONO

Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borrones ni enmiendas.

3.- ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA
Control de Documentos

FECHA DE INGRESO:

CÓDIGO DE TRÁMITE: FACTURA:

NÚMERO DE OPERACIÓN:

MONTO PAGADO:

FIRMA Y SELLO DE FUNCIONARIO:

FECHA DE REINGRESO:



REGISTRO DE COMERCIO DE BOLIVIA

FORMULARIO 0024/10

SOLICITUD DE ACTUALIZACIÓN DE MATRÍCULA DE COMERCIO

1. N° MATRÍCULA <input style="width: 100%;" type="text"/>	GESTIÓN QUE SE ACTUALIZA <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2. TIPO DE ORGANIZACIÓN JURÍDICA <input type="checkbox"/> Empresa Unipersonal o Comerciante Individual <input type="checkbox"/> Sociedad de Responsabilidad Limitada <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima Mixta <input type="checkbox"/> Sociedad Colectiva <input type="checkbox"/> Sociedad Constituida en el Extranjero <input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita Simple <input type="checkbox"/> Sociedad en Comandita por Acciones	
3. DATOS DE LA EMPRESA UNIPERSONAL O SOCIEDAD COMERCIAL Razón Social o Denominación: <input style="width: 100%;" type="text"/> Dirección: Calle o Avenida (favor dibujar croquis en el reverso) N°: Zona: UV: Manzana: <input style="width: 100%;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/> Nombre del Edificio: Piso: Oficina N°: Casilla Postal N°: <input style="width: 100%;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/> Municipio: Provincia: Departamento: <input style="width: 100%;" type="text"/> <input style="width: 100%;" type="text"/> <input style="width: 100%;" type="text"/> Telefonos: Fax: Correo electrónico de contacto: <input style="width: 100%;" type="text"/> <input style="width: 100%;" type="text"/> <input style="width: 100%;" type="text"/> NIT: Licencia de Funcionamiento Municipal: <input style="width: 100%;" type="text"/> <input style="width: 100%;" type="text"/>	

4. INFORMACIÓN FINANCIERA		
BALANCE GENERAL DEL _____ AL _____		
ACTIVO: Bs. _____ ACTIVO CORRIENTE: Bs. _____ Disponible (A1): Bs. _____ Exigible (A2): Bs. _____ Realizable (A3): Bs. _____ Otros (A4): Bs. _____ ACT. NO CORRIENTE: Bs. _____ Activo Fijo Neto (A5): Bs. _____ Otros (A6): Bs. _____	PASIVO+PATRIMONIO: Bs. _____ PASIVO: Bs. _____ Pasivo Corriente (P1): Bs. _____ Pasivo no corriente (P2): Bs. _____ PATRIMONIO: Bs. _____ Capital (P3): Bs. _____ Otros (P4): Bs. _____ Res. de la gestión (P5): Bs. _____	
ESTADO DE RESULTADOS DEL _____ AL _____		
Total ingresos (R1): <input style="width: 100%;" type="text"/>	Total gastos (R2): <input style="width: 100%;" type="text"/>	Utilidad o pérdida (R3): <input style="width: 100%;" type="text"/>

5. INFORMACIÓN DE FECHA DE CIERRE DE GESTIÓN FISCAL	
<input type="checkbox"/> Actividad Bancaria, de Seguros, Comerciales, de Servicios y otras no contempladas en las fechas siguientes	31 de Diciembre
<input type="checkbox"/> Actividad Industrial y Petrolera	31 de Marzo
<input type="checkbox"/> Actividad Ganera, Castañera, Agrícola, Ganadera, o Agroindustrial	30 de Junio
<input type="checkbox"/> Actividad Minera	30 de Septiembre

7. INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL O PROPIETARIO	
NOMBRE: <input style="width: 100%;" type="text"/>	
FIRMA: <input style="width: 100%; height: 30px;" type="text"/>	
NÚMERO DE CÉDULA DE IDENTIDAD:	EXPEDIDA EN:
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>

8. ESPACIO RESERVADO PARA USO DE FUNDEMPRESA		
Control de Documentos		
ESTADO DE RESULTADOS: <input type="checkbox"/>	BALANCE: <input type="checkbox"/>	SOLVENCIA PROFESIONAL: <input type="checkbox"/>
DOCUMENTOS: <input style="width: 100%;" type="text"/>		
FECHA DE INGRESO: <input style="width: 100%;" type="text"/>		
CÓDIGO DE TRAMITE: <input style="width: 100%;" type="text"/>		
N° FACTURA: <input style="width: 100%;" type="text"/>		
NÚMERO DE OPERACIÓN: <input style="width: 100%;" type="text"/>		
MONTO PAGADO: <input style="width: 100%;" type="text"/>		
FIRMA Y SELLO DE FUNCIONARIO: <input style="width: 100%; height: 40px;" type="text"/>		
FECHA DE REGRESO: / / / / / /		

Toda la información proporcionada en este formulario tiene carácter de Declaración Jurada. No se permiten tachaduras, borrones ni enmiendas.

ANEXO N° 5

NIT

NIT

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA

RÉGIMEN GENERAL

067457133

EMITE FACTURA

CONTRIBUYENTE: Semi-Internado estudiantil "Alas del Refugio"

DOMICILIO FISCAL: Z. San Antonio / C. Núñez del Prado.

GRAN ACTIVIDAD: Servicio.



ANEXO N° 6
PLANILLA DE
SUELDOS Y
SALARIOS.

PLANILLAS Y SUELDOS Y SALARIOS

DETALLE	HABER BASICO	BONO DE ANTIGUEDAD	TOTAL GANADO	DESCUENTO DE LEY						TOTAL A PAGAR ANUALMENTE	
				AFP RENTA VEJEZ 10%	AFP RIESGO COMUN 1,71%	AFP COMISION 0,5%	APORTE SOLIDARIO 0,5%	TOTAL DESCUENTO DE LEY 12,71%	LIQUIDO PAGABLE		TOTAL A PAGAR
Gerente	6500	0	6500	650	111,15	32,5	32,5	826,15	5673,85	6500	78000
Administrador	4000	0	4000	400	68,4	20	20	508,4	3491,6	4000	48000
Profesor de idioma	3500	0	3500	350	59,85	17,5	17,5	444,85	3055,15	3500	42000
Secretaria	2500	0	2500	250	42,75	12,5	12,5	317,75	2182,25	2500	30000
capacitador 1	2000	0	2000	200	34,2	10	10	254,2	1745,8	2000	24000
Capacitador 2	2000	0	2000	200	34,2	10	10	254,2	1745,8	2000	24000
cocinera 1	3000	0	3000	300	51,3	15	15	361,3	2618,7	3000	36000
TOTALES	23500	0	23500	2350	401,85	117,5	117,5	2986,85	20513,2	23500	282000

ANEXO N° 7

PLANO DE LA

DISTRIBUCION DE

LA PLANTA BAJA.

