



UNIVERSIDAD
MARCELINO CHAMPAGNAT
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

TÍTULO:

Cursos virtuales y semi-presenciales
para docentes de educación

AUTORES:

RUBIO MORALES, Ricardo
HILARIO ZAMORA, Rut Lidia

ASESOR / ASESORA:

Rivera Vásquez, Gustavo

PARA OPTAR AL
TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN:

Administrador y Contador Público

Dedicatoria

Dedico este esfuerzo personal y académico a Dios por mostrarme su fidelidad, a mi madre por su soporte y amor, a mi hermano por ser mi ejemplo para seguir adelante, a mi tía por su apoyo incondicional y a mis pastores por sus buenas instrucciones.

Rut Lidia Hilario Zamora

Dedico este esfuerzo académico a Dios por ser el centro de mi vida, a mi madre y padre por su soporte y amor, a mis hermanos por ser mi fuente de inspiración.

Ricardo Rubio Morales

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por habernos ayudado durante estos años, el sacrificio fue grande pero siempre nos dio las fuerzas necesarias para continuar y lograrlo; a nuestros familiares y amigos por creer en nosotros. Así mismo agradecemos de manera especial a nuestros asesores y profesores por compartir sus conocimientos y apoyo durante nuestra formación profesional.

Índice

| | |
|---|-----------|
| 1. Marco teórico | 16 |
| 2. Oportunidad y justificación..... | 24 |
| 3. Modelo de negocio | 36 |
| 4. Factores críticos de éxito..... | 39 |
| 5. Componentes estratégicos..... | 40 |
| 5.1. Visión | 40 |
| 5.2. Misión..... | 40 |
| 5.3. Valores..... | 40 |
| 6. Objetivos..... | 41 |
| 6.1. Objetivo general | 41 |
| 6.2. Objetivos específicos..... | 41 |
| 7. Diseño organizacional | 42 |
| 8. Planeamiento societario y sectorial..... | 42 |
| 9. Planeamiento tributario | 44 |
| 10. Conocimiento de mercado..... | 45 |
| 10.1. Análisis | 45 |
| 10.1.1 PESTEL..... | 45 |
| 10.1.2. 5 fuerzas de Porter | 53 |
| 10.1.3. Dimensionamiento de mercado | 76 |
| 10.2 Investigación de mercado | 77 |
| 10.2.1. Objetivos del estudio | 77 |
| 10.2.2. Diseño metodológico del estudio | 77 |
| 10.2.3. Población, muestra y unidad de muestreo | 78 |
| 10.2.4 Hallazgos y limitaciones del estudio. | 82 |
| 10.2.5 Conclusiones de la investigación..... | 83 |
| 10.3 Propuesta estratégica del modelo de negocio..... | 83 |
| 10.3.1. Estratégica del marketing mix | 83 |

| | |
|---|------------|
| 10.3.2. Estrategia de posicionamiento | 106 |
| 10.3.3. Indicadores de gestión de plan de marketing (KPI) | 107 |
| 11. Operaciones..... | 110 |
| 11.1 Mapa de procesos | 110 |
| 11.1.1. Determinación de procesos operativos | 110 |
| 11.1.2. Determinación de procesos estratégicos..... | 114 |
| 11.2 Estratégica de gestión de recursos | 115 |
| 11.3 Definición de estándares de calidad | 115 |
| 11.3.1. Métodos y sistemas de verificación..... | 116 |
| 11.4 Gestión de recursos..... | 116 |
| 11.4.1 Determinación de puestos, funciones y competencias | 116 |
| 11.4.2. Propuesta de evaluación de desempeño del personal | 132 |
| 12. Plan de implementación | 132 |
| 12.1 Descripción de tareas..... | 132 |
| 12.2 Cronograma de tareas | 133 |
| 13. Valorización de la propuesta | 134 |
| 13.1 Presupuesto de ventas..... | 134 |
| 13.2 Definición de la estructura de costos del producto..... | 135 |
| 13.3 Costeo estándar del producto..... | 137 |
| 13.4 Presupuesto de gastos operativos | 138 |
| 13.5 Punto de equilibrio | 139 |
| 13.6 Cálculo del WACC..... | 140 |
| 13.7 Flujo de caja libre | 141 |
| 13.8 Escenarios..... | 142 |
| 13.9 VAN, TIR..... | 143 |
| Conclusiones..... | 144 |
| Recomendaciones..... | 145 |
| Referencias | 146 |
| Anexos..... | 151 |

Índice de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Índice de tabla..... | 24 |
| Tabla 2 Paticipación en capacitaciones en los últimos 5 años | 25 |
| Tabla 3 Financiamiento de las capacitaciones..... | 26 |
| Tabla 4 Participación en cursos brindados por el Estado | 26 |
| Tabla 5 Principales tema de capacitación | 28 |
| Tabla 6 Principales modalidades de formación efectiva | 29 |
| Tabla 7 Atributos de las capacitaciones | 30 |
| Tabla 8 Escala de desarrollo profesional | 31 |
| Tabla 9 Análisis PESTEL: Factor Político | 45 |
| Tabla 10 Análisis PESTEL: Factor Económico | 47 |
| Tabla 11 Análisis PESTEL: Factor social | 48 |
| Tabla 12 Análisis PESTEL: Factor tecnológico..... | 50 |
| Tabla 13 Análisis PESTEL: Factor ecológico..... | 51 |
| Tabla 14 Análisis PESTEL: Factor legal..... | 51 |
| Tabla 15 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los proveedores: Existencia de otros..... | 54 |
| Tabla 16 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los proveedores: Volumen de compra..... | 55 |
| Tabla 17 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los proveedores: Costos de cambio de proveedor..... | 56 |
| Tabla 18 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los proveedores: Proveedor entra en el negocio. | 56 |
| Tabla 19 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación | 57 |
| Tabla 20 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los clientes: Número de clientes importantes | 58 |
| Tabla 21 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los clientes: Propensión de cliente al uso de sustitutos | 59 |

| | |
|--|----|
| Tabla 22 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los clientes: Sensibilidad del cliente al precio | 59 |
| Tabla 23 Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los clientes..... | 60 |
| Tabla 24 Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores: Menor costo..... | 60 |
| Tabla 25 Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores: Barreras legales | 61 |
| Tabla 26 Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores: Inversión inicial | 61 |
| Tabla 27 Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores: Experiencia acumulada..... | 62 |
| Tabla 28 Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores: Diferenciación de producto | 63 |
| Tabla 29 Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores | 63 |
| Tabla 30 Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos: Disponibilidad de sustitutos cercanos..... | 64 |
| Tabla 31 Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos: Costos de cambio para el cliente | 64 |
| Tabla 32 Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos: Precio relativo entre el producto sustituto y el ofrecido | 65 |
| Tabla 33 Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos: Rendimiento y calidad comparada entre el producto ofrecido y su sustituto..... | 66 |
| Tabla 34 Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos..... | 66 |
| Tabla 35 Análisis de nivel de competencia – Rivalidad entre competidores | 67 |
| Tabla 36 Análisis de nivel de competencia – Rivalidad entre competidores: Crecimiento relativo de la industria | 68 |
| Tabla 37 Análisis de nivel de competencia – Rivalidad entre competidores: Barreras de salida..... | 69 |
| Tabla 38 Análisis de nivel de competencia – Rivalidad entre competidores | 69 |
| Tabla 39 Análisis global de la 5 fuerzas de Porter | 69 |
| Tabla 40 Número de docentes en el sistema educativo de Lima Metropolitana (2017) | 78 |
| Tabla 41 Estructura de curso virtual de 120 horas | 84 |
| Tabla 42 Estructura de curso semi-presencial de 120 horas..... | 85 |
| Tabla 43 Distribución de horas en curso semi-presencial de 120 horas..... | 85 |
| Tabla 44 Actividades en horas virtuales del curso semi-presencial de 120 horas..... | 85 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 45 Actividades en horas presenciales del curso semi-presencial de 120 horas.... | 86 |
| Tabla 46 Distribución de horas en curso semi-presencial de 180 horas..... | 86 |
| Tabla 47 Actividades en horas virtuales del curso semi-presencial de 180 horas..... | 86 |
| Tabla 48 Actividades en horas presenciales del curso semi-presencial de 180 horas.... | 87 |
| Table 49 Ventajas y desventajas del servicio ofrecido por Intelectus S.A.C | 87 |
| Tabla 50 Precio por modalidad y cursos | 91 |
| Tabla 51 Costo variables de producir un curso virtual de 120 horas considerando 30 certificados..... | 91 |
| Tabla 52 Costo variables de producir un curso semi-presencial de 120 horas considerando 40 alumnos | 92 |
| Tabla 53 Costo variables de producir un curso semi-presencial de 180 horas considerando 40 alumnos | 93 |
| Tabla 54 Segmento del mercado – Intelectus S.A.C | 98 |
| Tabla 55 Presupuesto de plan de publicidad | 103 |
| Tabla 56 Presupuesto de plan de publicidad | 104 |
| Tabla 57 Presupuesto de plan de relaciones públicas..... | 105 |
| Tabla 58 Presupuesto de ventas..... | 135 |
| Tabla 59 Estructura de costos: Curso Virtual de 120 hrs. | 135 |
| Table 60 Estructura de costos: Curso Semi-presencial 120hrs..... | 136 |
| Table 61 Estructura de costos: Curso Semi-presencial 180hrs..... | 136 |
| Tabla 62 Costeo estándar: Curso Virtual de 120 hrs | 137 |
| Tabla 63 Costeo estándar: Curso Semi-presencial 120hrs | 137 |
| Tabla 64 Costeo estándar: Curso Semi-presencial 180hrs. | 137 |
| Table 65 Presupuesto de gastos operativos: Gastos administrativos..... | 138 |
| Table 66 Presupuesto de gastos operativos: Gastos de ventas. | 138 |
| Tabla 67 Punto de equilibrio | 139 |
| Tabla 68 Cálculo del WACC..... | 140 |
| Tabla 69 Flujo de caja libre | 141 |
| Tabla 70 Sensibilidad de precio mensual – curso s-p 120 hrs..... | 142 |
| Tabla 71 Sensibilidad de precio mensual – curso s-p 180 hrs..... | 142 |
| Tabla 72 Sensibilidad de certificado – curso V 120 hrs..... | 143 |
| Tabla 73 FCF (VAN-TIR)..... | 143 |

| | |
|-----------------------------|------|
| Table 74 ECF (VAN-TIR)..... | 1431 |
|-----------------------------|------|

Índice de figuras

| | |
|---|-----|
| Figura 1 Tipología de recursos educativos TICs | 24 |
| Figura 2 Oportunidad adaptada a los requerimientos | 35 |
| Figura 3 Business Model Canvas | 36 |
| Figura 4 Organigrama..... | 42 |
| Figura 5 Porcentaje de distribución de mercado | 76 |
| Figura 6 Población por segmento de edad 2017 de Lima Metropolitana..... | 79 |
| Figura 7 Personas según nivel socioeconómico 2017 de Lima Metropolitana. | 79 |
| Figura 8 Fórmula tamaño de muestra | 80 |
| Figura 9 Distribución de porcentajes por precio | 94 |
| Figura 10 Ubicación de universidad Marcelino Champagnat | 98 |
| Figura 11 Flujograma – curso virtual | 110 |
| Figura 12 Flujograma – curso semi-presencial | 112 |
| Figura 13 Cronograma de tareas por semanas..... | 133 |

Índice de anexos

| | |
|---|-----|
| Anexo 1 Entrevista a expertos | 151 |
| Anexo 2 Estructura de curso semi-presencial de 180 horas | 159 |
| Anexo 3 Afiche Publicitario | 168 |
| Anexo 4 Encuesta | 169 |
| Anexo 5 Canvas detallado | 180 |
| Anexo 6 Preguntas del simulacro del curso del examen de ascenso de nivel en la escala magisterial | 187 |

Resumen

El proyecto presentado consiste en la creación de una propuesta de negocio en el dictado de cursos, los cuales están dirigidos a docentes y directivos de educación básica tanto del sector público como del privado.

Estos cursos se basarán en 4 grandes temas: Modelos de enseñanza, Tics, Ascenso de escala magisterial y ascenso de directivos. Los dos primeros cursos se presentarán de forma virtual y semi-presencial de 120 horas y las dos siguientes se presentarán de forma semi-presencial de 180 horas.

Los cursos virtuales estarán bajo el esquema MOOC, estos son cursos gratuitos ofrecidos de forma masiva, sin embargo, si el estudiante desea el certificado que demuestre que se ha capacitado, tendrá que comprarlo.

Los cursos virtuales tendrán artículos, videos y ejercicios didácticos para verificar el entendimiento del alumno. Los cursos semi-presenciales serán dictados un 30% en aulas alquiladas y un 70% de manera virtual. Todos los cursos serán acreditados por la Universidad Marcelino Champagnat y se utilizará el modelo de aprendizaje “Aula invertida”.

Abstract

This project is about creating a business proposal for giving courses, aimed at teachers and headmasters from both public and private schools.

These courses will be based on four main axes: teaching models, TICs, progressing up the national's grading scale for teachers and promoting headmasters. The two first courses will be taught in a virtual and semi-presential mode, totaling 120 hours, and the other will be taught in a semi-presential manner, totaling 180 hours.

Virtual courses are MOOC-wise, meaning free courses offered on a massive scale. However, if the student wants a certificate as proof of completion, he/she will have to purchase it.

Virtual courses will include educational materials, videos and didactic exercises to verify student comprehension. Concerning organization of semi-presential courses, 30% of them will be conducted in rented classrooms and 70% virtually. All courses will be accredited by the Universidad Marcelino Champagnat, using a learning model called "Reverse Classroom".

Resumen ejecutivo

Actualmente existe una gran cantidad de docentes y directivos del sector público que desean aumentar sus remuneraciones mediante el concursos como el de Ascenso de Escala Magisterial, es por ello que Intelectus S.A.C. presenta cursos Semi-Presenciales de 180 horas para la preparación de dicho examen, además los docentes, tanto del sector público como del privado, necesitan estar en constante capacitación de temas de tendencia en el área educativa, esto se sustenta mediante la investigación de mercado realizada en el presente proyecto. Para ello también se brinda cursos virtuales con metodología MOOC y semi-presenciales de 120 horas en la Universidad Marcelino Champagnat.

La estratégica de marketing fundamental de Intelectus S.A.C. es el estar en las redes sociales más populares como YouTube y Facebook, además de premiar a los mejores estudiantes con descuentos para demostrar que nos preocupamos por ellos.

La inversión inicial para la ejecución del proyecto es de S/ 37,100.00 soles, contando con un aporte del 40% por parte de los accionistas y el 60% restante, será financiado.

La organización está conformada por 3 colaboradores en planilla, un gerente, un asistente administrativo y un editor de contenido. Los docentes, el contador y el community manager son tercerizados.

Se estima una demanda mensual de 350 alumnos para el curso virtual, de 180 alumnos para el curso semi-presencial de 120 horas y de 160 alumnos para el curso semi-presencial de 180 horas.

En diez años, se estima un VAN de S/ 397,064.83 soles, en el cual muestra que el presente proyecto es viable y se puede mantener en el tiempo.

Introducción

Hoy en día vivimos en una sociedad que experimenta constantes cambios políticos, sociales, culturales, laborales y tecnológicos. Todos estos cambios afectan a la educación, siendo esta el factor más influyente en el avance y progreso de la sociedad: enriquece la cultura; ayuda a alcanzar mejores niveles de bienestar social, de crecimiento económico y de empleo; amplía las oportunidades de los jóvenes; y se fomenta el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación.

En la actualidad, la innovación tecnológica ha adquirido un papel fundamental en el mundo que nos rodea. Las nuevas tecnologías no sólo están entrando gradualmente en las aulas (en la definición del aula como espacio pedagógico) sino también en el sistema educativo.

La mejora continua y la innovación son dos términos que van de la mano debido a la competitividad de las organizaciones, las cuales deben considerar la innovación de procesos como elemento primordial de diferenciación. Pues bien, la innovación por proceso no sólo consiste en crear nuevos procesos, sino también mejorarlos eliminando aquellas actividades ineficientes.

Así mismo, se están desarrollando nuevas formas de enseñanza en la cual los estudiantes ya no asisten físicamente al centro pedagógico. Este nuevo sistema de enseñanza a distancia está creciendo tanto en calidad como en cantidad en todo el mundo. Pues bien, se ha superado la primera ola del e-learning, en la que consistía en digitalizar libros y documentos para colgarlos en una web, y empiezan a aparecer mejores conceptos y herramientas para una educación a distancia más personalizada y flexible, así como los

cursos MOOC, que no son más que la punta de un iceberg que reúne muchas iniciativas que apuestan por una educación nueva.

Tras todos estos avances tecnológicos e innovadores, surge la necesidad de adaptar y mejorar el sistema educativo de forma continua, consiguiendo así, una ventaja competitiva mediante el aumento de la calidad y la satisfacción de los estudiantes.

1. Marco teórico

El presente trabajo es un plan de negocio con una propuesta en el dictado de cursos virtuales y semi-presenciales a docentes de educación básica. La metodología de enseñanza que se utilizará implica la especialización de múltiples elementos claves de tendencia como:

Antecedentes:

Antecedentes internacionales

Jerónimo (2007) ejecutó un estudio acerca del programa de capacitación dirigido a los docentes de la escuela de ciencias psicológicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, con la finalidad de proponer un programa de capacitación docente que surja de las necesidades de capacitación con base en el puesto. La metodología de esta investigación se hizo por medio de: entrevistas semi-estructuradas dirigidas a docentes, entrevistas semi-estructuradas dirigidas a coordinadores de programas y cédula de diagnóstico de necesidades de capacitación (DNC) con base en el puesto dirigido a personal docente de la escuela de ciencias psicológicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala (USAC). Se concluyó que los docentes titulares describieron los requerimientos de capacitación desde sus necesidades y la posibilidad de actualización para alcanzar un mejoramiento en el desempeño de sus funciones.

También Sosa (2014) realizó una investigación acerca de una propuesta de un programa de capacitación y desarrollo para el personal docente del Instituto Tecnológico del Nororiente (ITECNOR), ubicado en los Llanos de la Fragua, Zacapa, con la finalidad de fortalecer las habilidades docentes del personal para el desarrollo del rol como maestro, y dentro de ellas los conocimientos y actitud que debe poseer, se buscó integrar los

elementos que debe contener el programa de capacitación para que las debilidades y necesidades que se detectaron en el estudio sean reforzadas. Para este logro se utilizó herramientas para recopilar los datos cualitativos con un Grupo Focal (GF), y cuantitativos un Diagnóstico de Necesidades de capacitación (DNC).

Esto permitió tener resultados en habilidades, conocimientos y actitudes, así como determinar necesidades, debilidades y fortalezas de los docentes. Se tomó el total de la población siendo 12 sujetos de investigación. Los principales hallazgos encontrados en el proceso se pueden destacar, la falta de trabajo en equipo y el desconocimiento de estrategias, como técnicas y métodos que se utilizan en el aula para brindar conocimientos a los educandos. Llegando a la conclusión que según las necesidades se hace evidente reforzar la actitud hacia el servicio en docentes y los conocimientos.

Además, Chaves (2016) realizó un estudio acerca de las áreas prioritarias para la capacitación de los docentes de matemática en enseñanza media, con el objetivo de determinar las áreas prioritarias para la capacitación de docentes en esta disciplina.

Los resultados evidenciaron que no son los contenidos teóricos matemáticos los elementos de mayor interés en este proceso, aunque no se pueden dejar de lado. De acuerdo con la opinión de los docentes, existen cuatro áreas prioritarias de capacitación: El uso de las nuevas tecnologías, didácticas y metodologías específicas en las distintas áreas de las matemáticas, incorporación de las historias de las matemáticas dentro de la currícula y finalmente la utilización de las matemáticas aplicadas como instrumento para la incorporación de situaciones cotidianas a la labor del aula.

Antecedentes nacionales

Arraiza (2015) ejecutó un estudio acerca de la formación profesional permanente, desempeño profesional del docente y rendimiento académico de los estudiantes del IV, VI, VIII y X ciclo de estudios Facultad de Educación Universidad Nacional Mayor de San Marcos 2013-2 con el propósito de establecer la relación que existe entre la formación profesional permanente y desempeño docente respecto al rendimiento académico de los estudiantes en la facultad de educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Los resultados permitirán aproximarse al conocimiento de la situación real de la formación, del desempeño docente universitario y las condiciones en las que egresan los futuros docentes.

También Amachi (2016) realizó una investigación acerca del desempeño docente y formación profesional permanente de los profesores de la Escuela Superior de Bellas Artes Diego Quispe Tito de Cusco en el año 2015, con la finalidad de establecer la relación existente entre las variables del desempeño docente y de la formación profesional permanente de los profesores de la Escuela Superior de Bellas Artes Diego Quispe Tito de Cusco en el año 2015. Aplica para ello una escala tipo Likert compuesta de 46 preguntas y un cuestionario de 19 preguntas a un total de 55 profesores. El tipo de investigación es correlacional, ya que se analiza dos variables utilizando para el procesamiento de los resultados el paquete de análisis estadístico para la investigación en ciencias sociales mediante el coeficiente de correlación de Pearson. Entre los resultados se halla una correlación positiva significativa entre el desempeño docente: planificación del proceso enseñanza – aprendizaje, selección de contenidos disciplinares, aplicación de metodología didáctica y evaluación del aprendizaje y la formación profesional permanente de los docentes de la ESABAC, lo cual puede evidenciarse en el mejoramiento de la calidad en la formación profesional, compromiso de los docentes en

su desempeño y el esfuerzo por seguir estudios post-profesionales en las distintas universidades del país aun cuando muchas de ellas no ofrecen un servicio de calidad. De igual manera la capacitación profesional permanente afecta el desempeño docente: planificación del proceso enseñanza-aprendizaje, la selección y estructuración de contenidos, la metodología y la evaluación del aprendizaje.

Por otra parte, Quiroz (2015) ejecutó un estudio acerca del fortalecimiento de la formación continua de los docentes desarrollado por el Municipio de Pisco - Región Ica, con el propósito de describir como el Municipio de Pisco realizó el proceso de fortalecimiento de la Formación Continua de los Docentes de la Provincia de Pisco, Región Ica 2013. El tipo de investigación fue básica de naturaleza descriptiva y de diseño no experimental. La muestra estuvo constituida por 100 docentes del nivel inicial. Se aplicó la técnica de la encuesta tipo cuestionario considerando las dimensiones educativa, pedagógica, humana e investigativa para conocer este proceso.

En la investigación, se concluye que más del 50% de los docentes encuestados, está de acuerdo con el desarrollo del Programa que realizó el Municipio que fortaleció de manera positiva la formación continua de los docentes; además la mayoría de los docentes encuestados respondieron que están de acuerdo y totalmente de acuerdo mientras que en las otras alternativas de las respuestas alcanzaron porcentajes mínimos.

Ley de reforma magisterial:

Objetivos

La presente Ley tiene por objeto normar las relaciones entre el Estado y los profesores que prestan servicios en las instituciones y programas educativos públicos de educación básica y técnico productivo y en las instancias de gestión educativa descentralizada.

Regula sus deberes y derechos, la formación continua, la Carrera Pública Magisterial, la evaluación, el proceso disciplinario, las remuneraciones y los estímulos e incentivos. (Ley de reforma magisterial, 2013, p.21).

Remuneración íntegra mensual por escala magisterial:

Según La Ley de Reforma Magisterial (2013, p.51) El Poder Ejecutivo, a propuesta del Ministerio de Educación, establece el valor de la Remuneración Íntegra Mensual (RIM) a nivel nacional. La RIM de la primera escala magisterial es el referente sobre el que se calcula el porcentaje de incremento de la RIM de las demás escalas magisteriales.

La RIM del profesor se fija de acuerdo con su escala magisterial y jornada laboral, conforme a los índices siguientes:

- a. Primera escala magisterial: 100% de la RIM.
- b. Segunda escala magisterial: 110% de la RIM.
- c. Tercera escala magisterial: 125 % de la RIM.
- d. Cuarta escala magisterial: 140% de la RIM.
- e. Quinta escala magisterial: 170%. de la RIM.
- f. Sexta escala magisterial: 200%. de la RIM.
- g. Séptima escala magisterial: 230%. de la RIM.
- h. Octava escala magisterial: 260%. de la RIM.

Según la Modificatoria del Reglamento de la Ley N° 29944 (2017, Art.52) nos dice: El concurso para el ascenso de escala magisterial, en las modalidades de Educación Básica Regular, Educación Básica Alternativa y Educación Básica Especial, se realiza en

dos etapas, una nacional y otra descentralizada, en coordinación con los Gobiernos Regionales, a través de las DRE y sus UGEL. En la forma educativa de Educación Técnico-Productiva, este concurso se desarrolla únicamente a nivel descentralizado mediante la aplicación de instrumentos por parte de los Gobiernos Regionales, a través de sus instancias de gestión educativa descentralizadas, de acuerdo con las disposiciones que emita el MINEDU.

Según la Modificatoria del Reglamento de la Ley N° 29944 (2017, Art.53) nos recalca que: El proceso de evaluación para el ascenso comprende la evaluación de la idoneidad ética y profesional del profesor, acorde con la Escala Magisterial a la que postula. Considera los conocimientos disciplinares del área curricular, nivel y ciclo de la modalidad o forma educativa que enseña y el dominio de la teoría

Así mismo, debido a las dos modalidades de enseñanza, Intellectus contará con aulas virtuales y aulas físicas. En términos virtuales se ha tomado como referencia a las mejores plataformas con metodología MOOC en donde se brinda oportunidades de educación de alta calidad, específicamente, porque permite que gran parte del conocimiento se transmita de forma fácil por medio de muchos países e instituciones de educación superior.

Plataformas:

Coursera

Es una plataforma donde cualquier persona, en cualquier lugar, puede aprender y obtener credenciales de las mejores universidades y proveedores de educación del mundo. Fue fundada en 2012 por dos profesores de Stanford Computer Science que querían compartir sus conocimientos y habilidades con el mundo. Los profesores Daphne Koller

y Andrew Ng pusieron sus cursos online para que cualquiera pudiera cursarlos y enseñaron en pocos meses a un elevado número de estudiantes. Coursera cuenta con 24 millones de estudiantes, 149 universidades asociadas, 2.000 cursos y más de 160 especializaciones.

Edx:

Es la segunda gran plataforma para MOOC, que pertenece al Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT) y que confirma la importancia de la tendencia de los cursos masivos y refuerza la sensación de que es un movimiento que está llamado a cambiar la educación, puesto que las mejores universidades del mundo se han unido a él. Open edX es la plataforma de código abierto que potencia los cursos edX y está disponible gratuitamente. Con Open edX, educadores y tecnólogos pueden crear herramientas de aprendizaje y aportar nuevas características a la plataforma, creando soluciones innovadoras para beneficiar a los estudiantes de todas partes.

En los cursos que se brindarán también abordará las mejores herramientas para ganar la prueba Única Nacional del curso de ascenso en la Escala Magisterial, para todos aquellos docentes que deseen ascender y ser ubicados en algunas de las ocho escalas de la carrera pública magisterial.

Bases teóricas:

Definición de aula invertida

Es un nuevo modelo pedagógico que propone darle un giro a la metodología de implementar las clases, de modo que, los alumnos adquieren los conocimientos teóricos fuera del aula, mediante la visualización de videos, presentaciones, lecturas o cualquier

otro recurso, y después, utiliza el tiempo de clase y la experiencia del docente, para facilitar y potenciar los procesos de adquisición y práctica de conocimientos en clase.

Definición de cursos MOOC

Massive Open Online Course (COMA Curso Online Masivo Abierto), son cursos online dirigidos a un amplio público objetivo. No solo permite estar en contacto con gente de todo el mundo, sino también permite estar actualizado en distintos sectores y áreas normalmente relacionadas con el trabajo. El término MOOC fue creado en el año 2008 por George Siemens y Stephen Downes, para describir un curso online ofrecido en la Universidad de Manitoba, Canadá y que tenía una duración de 12 semanas. Debido al éxito de este curso, se iniciaron nuevas iniciativas y surgieron muchos seguidores por todo el mundo. El objetivo principal de George Siemens de este curso era que la gente experimentase lo que significa ser parte de un sistema social y técnico de aprendizaje donde la voz del profesor no es un núcleo esencial, sino un nodo en una red global (Tirthali, May 2014).

Definición de TICs.

El término incluye todas las tecnologías avanzadas para el tratamiento y comunicación de información orientados a favorecer los procesos.

Figura 1

Tipología de recursos educativos TICs



FUENTE: María Cacheiro. 2010, recursos educativos de TIC de información, colaboración y aprendizaje

2. Oportunidad y justificación

Se realizó una encuesta nacional a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, ENDO (2014) con el objetivo de recoger información actualizada de los docentes a nivel nacional sobre los recursos, condiciones, valores y políticas que influyen en su desempeño y desarrollo profesional. La encuesta fue realizada a todo el Perú, en Lima, de los cuales se rescatan los siguientes datos que justifican la oportunidad de negocio de Intelectus.

Tabla 1

Índice de tabla

| Región | Area geográfica | | Total |
|--------|-----------------|--------|-------|
| | Rural | Urbano | |
| Lima | 3 | 657 | 660 |

FUENTE: Encuesta Nacional de Instituciones Educativas públicas y privadas, ENDO 2014, MINEDU-CNE

Preguntas:

- Excluyendo los cursos de capacitación ofrecidos por el Ministerio de Educación y sus estudios de grado o título ¿en cuántos programas/cursos de formación o capacitación ha participado en los últimos 5 años?

Tabla 2

Participación en capacitaciones en los últimos 5 años

Encuesta a docentes

| Departamento | Media | Mediana |
|--------------|-------|---------|
| Lima | 6 | 4 |

FUENTE: Encuesta Nacional a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, ENDO 2014, MINEDU-CNE

Análisis:

Según la siguiente pregunta podemos ver que al menos los docentes se capacitan una vez al año. Esto justifica en cierto porcentaje nuestra demanda.

- ¿Quién o quienes financiaron la mayoría de su participación en estas actividades de formación o capacitación?

Tabla 3

— *Financiamiento de las capacitaciones*

| | | | |
|------|---|-----|------|
| | Con mis propios recursos | 568 | 56 |
| | Ayuda de familiares o amigos | 84 | 8.3 |
| | Recursos de esta institución educativa | 134 | 13.2 |
| Lima | Recursos de otra institución educativa | 30 | 3 |
| | Gobierno local o regional | 32 | 3.2 |
| | Ministerio de Educación | 112 | 11 |
| | ONG, Empresa privada, Iglesia y/u otros | 55 | 5.4 |

FUENTE: Encuesta nacional a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, ENDO 2014, MINEDU-CNE

Análisis:

Con esta pregunta podemos saber a quién tiene que ser dirigida la publicidad. Se podría no solo vender a los mismos docentes sino también a sus instituciones educativas.

- En caso haya recibido programas/cursos de capacitación ofrecidos por el Estado Peruano, ¿en cuáles ha participado?

Tabla 4

Participación en cursos brindados por el Estado

| Participación en cursos del Estado | | | |
|------------------------------------|---|-----|------|
| Departamento | Variables | Nº | % |
| Lima | PLANCAD | 172 | 15.2 |
| | PRONAFCAP | 152 | 13.5 |
| | Cursos cortos del MINEDU | 252 | 22.3 |
| | Otras especializaciones del MINEDU | 90 | 8 |
| | Programa estratégico de logros de aprendizaje (PELA) | 86 | 7.6 |
| | Programa de capacitación de municipalidades y/o gobierno regional | 168 | 14.9 |
| | Ninguno | 209 | 18.5 |

FUENTE: Encuesta nacional a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, ENDO 2014, MINEDU-CNE

Análisis:

Con esta pregunta nos damos cuenta de que la mayoría de los cursos que han recibido los docentes han sido del MINEDU y estos han sido cortos.

- En su opinión, ¿cuáles son los tres principales temas que usted requiere como capacitación o programa de formación?

Tabla 5

Principales temas de capacitación

| Principales temas de capacitación | | | |
|-----------------------------------|---|-----|------|
| Departamento | Variables | Nº | % |
| Lima | Contenidos de las áreas de aprendizaje | 170 | 9.2 |
| | Estrategias y didáctica de las áreas de aprendizaje | 511 | 27.8 |
| | Psicología y cultura de los estudiantes | 236 | 12.8 |
| | Clima de aula y estrategias para mejorar la comunicación | 174 | 9.5 |
| | Enseñanza de lenguas originarias o castellano como segunda lengua | 57 | 3.1 |
| | Enseñanza de lenguas extranjeras | 72 | 3.9 |
| | Evaluación de aprendizajes | 221 | 12 |
| | Materiales de enseñanza y uso de TIC | 362 | 19.7 |
| | Otro | 35 | 1.9 |

FUENTE: Encuesta nacional a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, ENDO 2014, MINEDU-CNE

Análisis:

Con estos datos podemos saber que los temas que los docentes requieren como capacitación o programa de formación son el de “Estrategias y didáctica de las áreas de aprendizaje y Materiales de enseñanza y uso de TICs”

- En su opinión, ¿cuáles de las siguientes modalidades de formación son las tres más efectivas?

Tabla 6

Principales modalidades de formación efectiva

| Modalidades de formación efectivas | | | |
|------------------------------------|---|-----|------|
| Departamento | VARIABLES | N° | % |
| Lima | Talleres de capacitación | 449 | 24.3 |
| | Clases demostrativas a cargo de expertos | 376 | 20.3 |
| | Grupos de inter aprendizaje con colegas de la misma escuela o red | 215 | 11.6 |
| | Congresos, conferencias, foros, seminarios | 210 | 11.3 |
| | Redes virtuales y listas de interés educativo | 126 | 6.8 |
| | Visita en aula con observación y asesoría | 214 | 11.6 |
| | Programas de segunda especialidad, maestrías | 261 | 14.1 |

FUENTE: Encuesta nacional a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, ENDO 2014, MINEDU-CNE

Análisis:

Con esta información podemos concluir que los docentes prefieren los talleres de capacitación y como segundo lugar las clases demostrativas de expertos, lo cual justifica que nuestro producto tenga una buena cantidad de demanda.

Tabla 7

Atributos de las capacitaciones

| Atributos de las capacitaciones | | | |
|---------------------------------|---|-----|------|
| Departamento | Variables | N° | % |
| Lima | La calidad de los docentes formadores /acompañantes | 566 | 29.4 |
| | El nivel de exigencia del curso | 271 | 14.1 |
| | Utilidad de los contenidos para la práctica docente | 458 | 23.8 |
| | Materiales, Infraestructura y recursos | 265 | 13.8 |
| | Adecuación o flexibilidad horaria | 131 | 6.8 |
| | Vinculación a la carrera pública magisterial | 85 | 4.4 |
| | Prestigio de la certificación | 147 | 7.6 |

FUENTE: Encuesta nacional a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, ENDO 2014, MINEDU-CNE

Indique las tres características más importantes de un buen programa de capacitación o formación.

Análisis:

Con los siguientes datos podemos saber que los docentes prefieren de un curso de capacitación que los docentes sean de alta calidad y que sea útil los contenidos para la práctica docente.

- ¿Qué quisiera hacer en los próximos 5 años para continuar con su desarrollo académico y profesional?

Tabla 8

Escala de desarrollo profesional

| Escala de desarrollo profesional | | | |
|----------------------------------|--|-----|------|
| Departamento | VARIABLES | Nº | % |
| Lima | Estudiar un diplomado | 182 | 11.6 |
| | Estudiar una segunda especialidad | 312 | 19.9 |
| | Estudiar una maestría o doctorado | 372 | 23.7 |
| | Dedicarme a la investigación o innovación pedagógica | 301 | 19.2 |
| | Realizar un viaje de estudio o pasantía | 165 | 10.5 |
| | Publicar un libro o artículo | 185 | 11.8 |
| | Ninguna actividad | 8 | 5 |
| | Otro | 46 | 2.9 |

FUENTE: Encuesta nacional a docentes de instituciones educativas públicas y privadas, ENDO 2014, MINEDU-CNE

Análisis:

Con esta última pregunta podemos saber que los docentes prefieren estudiar una maestría cuando se trata de metas a mediano plazo.

Intelectus tiene como propuesta de negocio, formar un convenio con la Universidad Marcelino Champagnat para lo cual estará estipulado por condiciones que son otorgados a cada parte:

Intelectus S.A.C

- Selección de los docentes.
- Diseñado del contenido del curso con los estándares que la universidad Marcelino Champagnat solicite.
- Creación de los nombres de los cursos.
- Determinación del tiempo de los cursos.

- Determinación del tope por aula, en la modalidad virtual y semi-presencial.
- Control de la logística.
- Pago por alquiler de aulas.
- Pago a los docentes.

UMCH

- Emisión de certificados.
- Alquiler de aulas físicas para los cursos semi-presenciales.
- Publicitar a Intelectus por la página web.
- Revisión de contenido presentado por Intelectus.

Moodle o Schoology

- Proporcionar las aulas virtuales con todas sus herramientas para realizar un buen curso.
- Constante mantenimiento debido a sus actualizaciones.
- Asesorías para el buen uso del sistema, tanto a los educadores como estudiantes.
- Prestigio a nivel mundial.

Como justificación del proyecto, varios autores señalan la importancia que tiene la capacitación docente para la prosperidad y bienestar de la sociedad. Veamos algunos:

- La capacitación y actualización como condición para la docencia: Según Herdoiza (2012 p.5), la educación debe responder a las necesidades, intereses y problemas del educando y de la comunidad, al desarrollo científico y tecnológico y a las proyecciones del desarrollo social, económico y cultural del país. Ello requiere de un proyecto educativo global y de proyectos educativos particulares en cada institución y cada comunidad. Pero ningún proyecto educativo podrá lograr el

impacto esperado si las personas involucradas en su ejecución no están preparadas adecuadamente para el desempeño eficiente del rol que les compete.

No es suficiente que un educador haya concluido satisfactoriamente su formación inicial en una universidad, instituto pedagógico o escuela normal es necesario que se actualice permanentemente y participe en programas de capacitación que le permitan mantenerse al día en los enfoques educativos, metodologías y didácticas, como también en los avances de la ciencia y la tecnología en diferentes campos relacionados con la educación.

- Avances y perspectivas de la política de formación docente en Iberoamérica: Según la OEI en el Programa Nacional de Educación (2001-2006(5)), la política educativa busca reorientar y mejorar la formación inicial y continua y el desarrollo profesional de los docentes de educación básica, para que haga frente de manera eficiente a los fines que se quieren alcanzar en educación de niños y jóvenes, buscando la consolidación de las capacidades estatales en la materia.

Los objetivos que persigue estas políticas son:

- Impulsar una formación inicial y continua de los maestros que asegure la congruencia de los contenidos y de las prácticas educativas con los propósitos de la educación básica, así como la transformación académica y administrativa de las Escuelas Normales para garantizar que el país cuente con los profesionales que la educación básica requiere.
- Fomentar el desarrollo profesional de los maestros, afianzando una oferta de formación continua, variada, flexible y congruente con los propósitos educativos, así como las condiciones institucionales para esa formación, y un sistema de

estímulos que aliente el ejercicio profesional y retribuya el trabajo eficaz de los maestros.

Capacitación docente como una herramienta para la excelencia académica:

Según la Universidad Nacional de la Plata (2017) es de suma importancia contar con un plantel docente altamente capacitado y en un constante proceso de actualización.

En este sentido se sostiene que la formación del cuerpo docente debe permitir no sólo mejorar las condiciones de desarrollo de la práctica profesional, sino también favorecer la configuración de líneas de innovación pedagógica que apunten a mejorar la calidad de la enseñanza en las aulas.

Política de formación de educadores:

Según el Ministerio de Educación (2013, p.1) los desafíos actuales que enfrenta el sector educativo frente a las demandas de la sociedad y el papel protagónico de los educadores (docentes y directivos) en la transformación que se requiere para lograr el desarrollo de conocimiento y desarrollo científico y tecnológico, preparación de ciudadanos para el siglo XXI, se constituyen en el principal argumento para promover el desarrollo profesional de los docentes del país.

Importancia de la formación de los docentes en las instituciones educativas:

Según Rodríguez (2012) el activo más valioso que poseen las organizaciones y para el caso particular de las instituciones de educación es sin duda el recurso humano, personas que son quienes se encargan justamente de realizar las diversas actividades encaminadas a lograr los propósitos institucionales. Para ello y considerando que hoy en día el avance de las tecnologías de la comunicación y la exigencia de una mayor productividad, demandan irremediabilmente mejores niveles de competencia en los docentes de las

instituciones educativas. La calidad de los docentes y su capacitación profesional permanente siguen siendo fundamentales para lograr la educación de calidad que requiere nuestro país.

Por otro lado, en el sector educativo aún muchos cursos se transmiten de forma lineal, sin embargo, nos encontramos en un entorno cambiante en el cual necesitamos movernos de forma muy rápida y estar preparados para las tareas que se necesite, por ello es importante explorar posibles áreas de interés, como videos en vivo, profesores que utilizan software avanzado que rastreen el aprendizaje de los estudiantes.

Por lo tanto, ante estos cambios podemos encontrar una oportunidad adaptada a los requerimientos. Lo cual se muestra en la siguiente figura:

Figura 2

Oportunidad adaptada a los requerimientos

| | | | | | | | |
|--|---|-------------------|-----------|-------------------------------------|-----------------|---|---|
| Asesorías disponibles las 24 hrs del día | L | U | C | I | U | N | Certificado por una de la mejores universidad del Perú en educación |
| | O | Precios elevados | | Temas desactualizados | | E | |
| | | Sin asesorías | PROBLEMAS | | Sin certificado | | |
| | | Solo presenciales | | No tiene flexibilidad en el horario | | | |
| S | | | | | S | | |
| Virtuales y semi-presenciales | | | | Flexibilidad en el horario | | | |










FUENTE: Elaboración prop

3. Modelo de negocio

Para la construcción del modelo de negocio “Intelectus”, se utilizó el modelo diseñado por Osterwalder & Pigneur (2011).

Figura 3

Business Model Canvas

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| Socios Clave  | Actividades Clave  | Propuesta de Valor  | Relación con los clientes  | Segmentos del Mercado  |
| | Recursos Clave  | | Canales de distribución  | |
| Estructura de costos  | | Fuente de Ingresos  | | |
| | | | | |

FUENTE: Elaboración propia

Segmentos del Mercado (anexo 5)

Docentes del sector privado:

- Docentes del nivel socioeconómico C y D, comprendidas entre 25 a 55 años De Lima metropolitana que requieran capacitarse para mejorar el desempeño profesional.

Docentes del sector público:

- Docentes del nivel socioeconómico C y D, comprendidas entre 25 a 55 años de Lima metropolitana que deseen enfrentar con mejores posibilidades el concurso de ascenso de escala magisterial.

Propuesta de Valor (anexo 5)

Intelectus desea brindar las herramientas necesarias para docentes de educación básica:

Para docentes del sector privado:

- Curso virtual (MOOC) y semi-presencial (Aula invertida) de 120 horas, sobre la utilización de tics y nuevos métodos de enseñanza.

Para docentes del sector público:

- Curso semi-presencial (Aula invertida) de 180 horas, que ayude a enfrentar con mejores posibilidades el concurso de ascenso de escala magisterial.
- Curso semi-presencial (Aula invertida) de 180 horas, que ayude a enfrentar con mejores posibilidades el concurso de acceso a cargos directivos.

Característica de los cursos:

- Buena relación precio – calidad, certificado de universidad prestigiosa en el área educativa (Universidad Marcelino Champagnat) y docentes de alta calidad.

Canales de distribución (anexo 5)

- Marketing tradicional (afiches, gigantografías y tarjetas de presentación).
- Social Media en Facebook, Twitter e Instagram.
- Email marketing.

Relación con los clientes (anexo 5)

- Lobbying con Potenciales clientes (Directores).
- Bonos de regalos (descuento a los que obtienen mejores calificaciones).
- Preocupación constante por si está aprendiendo, si está conforme con los docentes, sobre los cursos que les gustaría aprender.
- Conectividad y atención de manera electrónica y presencial.
- Asesorías grupales y personalizadas.

Fuente de Ingresos (anexo 5)

De docentes del sector público:

- Curso para ascenso de escala magisterial y acceso a cargos directivos, semi-presencial de 180h con un precio de S/300.00.

De docentes del sector privado

- Curso de manejo de Tics y nuevos métodos de enseñanza, semi-presencial de 120h con un precio de S/200.00
- Certificado del curso de manejo de tics y nuevos métodos de enseñanza, virtuales de 120h con un precio de S/100.00

Actividades Clave (anexo 5)

- Creación y edición de contenido audiovisual (material académico).
- Diseño y elaboración de los cursos virtuales y semi-presenciales.
- Convenio con la UMCH (certificación y aulas).
- Publicidad tradicional.
- Selección de los docentes.

Recursos Clave (anexo 5)

- Equipo de video y audio.
- Aulas virtuales y físicas.
- Docentes expertos.
- Materiales académicos.

Socios claves (anexo 5)

- Universidad Marcelino Champagnat (certificados y aulas físicas).
- Moodle o Schoology (Aulas virtuales).
- Profesores expertos en dictado de cursos.
- Proveedores de publicidad (redes sociales y merchandising).

Estructura de costos (anexo 5)

- Pago al personal fijo (Gerente general y asistente administrativo).
- Pago del alquiler del aula física.
- Pago del alquiler del aula virtual.
- Pago a la universidad por el certificado.
- Pago al prestador de servicios en ventas.
- Pago al prestador de servicios en contabilidad.
- Pago a los docentes por horas virtuales.
- Pago a los docentes por horas presenciales.

4. Factores críticos de éxito

Para lograr una planificación eficaz de la comercialización e inversión, Intelectus ha contemplado puntos claves:

- Certificar sus cursos por la universidad Marcelino Champagnat.
- Ganar el interés de los docentes con la metodología de enseñanza.
- Cumplir con la enseñanza integral de los docentes para que puedan ascender en la escala magisterial.

5. Componentes estratégicos

5.1. Visión

Intelectus busca ser reconocida a nivel nacional como uno de los centros de capacitación y formación docente más grande. Buscamos apoyar al cambio y mejora del sistema educativo peruano actual.

5.2. Misión

Somos una organización dedicada al fortalecimiento de competencias y capacidades profesionales docentes, que brinda apoyo para la optimización de las Instituciones Educativas de Educación Básica y Técnico Productiva, tendiente a la acreditación institucional y la certificación de competencias profesionales. De esta manera, a través de procesos de gestión transformacional, ayudamos a que éstas, mejoren la calidad de los servicios que prestan a la comunidad, fomentando la sinergia entre sus miembros, así como la eficiencia y eficacia en sus procesos.

5.3. Valores

- **Responsabilidad social y compromiso con el desarrollo:** Intelectus desea contribuir con el fortalecimiento de la educación, dando acceso a la información limitada por temas económicos.
- **Liderazgo:** Alcanzar un alto nivel de aprendizaje.

- **Libertar y desarrollo del pensamiento crítico:** Promover el debate constructivo tanto en las aulas virtuales como físicas.
- **Compromiso con la innovación:** Capacitar a los docentes en temas que en la actualidad se están desarrollando.
- **Calidad:** Ofrecer un servicio de excelencia.

6. Objetivos

6.1. Objetivo general

Brindar cursos en un formato moderno y de calidad a los docentes y directivos de educación básica. Así mismo, se ha establecido obtener una utilidad del 10% en el primer año con un crecimiento continuo.

6.2. Objetivos específicos

Para encaminar el objetivo general, primero se hará enfoque en captar el interés de los docentes y directivos, para ello se han adaptado los cursos en un horario accesible con todas las herramientas que ayuden al desarrollo de una buena formación, por ello se estima que habrá un crecimiento en la demanda del servicio de un 5%.

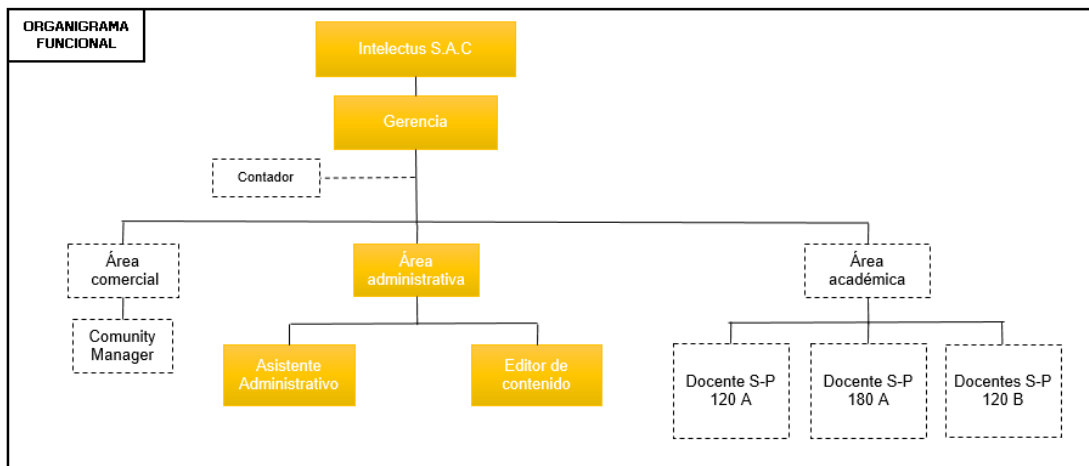
Por otra parte, se ha designado un 3% de los ingresos anuales en publicidad, es importante para Intelectus S.A.C. llegar a más docentes, ya que la utilidad del negocio incrementa en un gran porcentaje cuando se masifica.

Por último, se espera incrementar el mínimo de docentes por aula, actualmente se cuenta con un mínimo de 25 docentes para aperturas un curso, sin embargo, esto genera que nuestros costos sean más altos, por ello se espera alcanzar un mínimo de 35 por aula.

7. Diseño organizacional

En el siguiente gráfico se muestra la estructura organizacional de la empresa Intelectus S.A.C:

Figura 4
Organigrama



FUENTE: Elaboración propia

8. Planeamiento societario y sectorial

En nuestra legislación societaria que regula la constitución y funcionamiento de las Sociedades Mercantiles en nuestro país, encontramos la ley general de sociedades N° 26887 vigente desde el 1° de enero de 1998, en ella se establece que todas las clases de sociedades deben adoptar algunas de las formas previstas en la ley.

Así mismo nombraremos las cinco clases de sociedades:

- **Libro Primero:** Reglas aplicables a todas las sociedades.
- **Libro Segundo:** Sociedad Anónima.
- **Libro Tercero:** Otras Formas Societarias Libro.
- **Libro Cuarto:** Normas complementarias.

- **Libro Quinto:** Contratos Asociativo.

Dentro del Libro segundo se encuentra la sociedad anónima cerrada, figura dinámica en la que se constituirá Intelectus ya que se ajusta a las necesidades de la empresa.

Una de las ventajas de ser una S.A.C. es el no estar obligado a formar un directorio, por ende, todas las funciones establecidas por ley serán ejercidas por el gerente general. (Ley General de Sociedades, 1998, art.247). La decisión de no contar con un directorio es que aún la empresa no lo requiere por su tamaño.

Intelectus se conforma por dos accionistas, lo cual es permitido por el artículo 247° La sociedad anónima puede sujetarse al régimen de la sociedad anónima cerrada cuando tiene no más de veinte accionistas y no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. No se puede solicitar la inscripción en dicho registro de las acciones de una sociedad anónima cerrada. (Ley General de Sociedades, 1998, art.234).

Para asegurar la estabilidad y reserva legal de la empresa en el artículo 229° establece que un mínimo del diez por ciento (10%) de la utilidad distribuible de cada ejercicio, deducido del Impuesto a la Renta, debe ser destinado a una reserva legal, hasta que ella alcance un monto igual a la quinta parte del capital. El exceso sobre este límite no tiene la condición de reserva legal. Se establece que estas reservas están destinadas a cubrir las pérdidas correspondientes a un ejercicio. (Ley General de Sociedades, 1998, art.229).

- **Nombre de la sociedad:** Intelectus S.A.C.
- **Capital social:** Es de S/ 16,880.00 soles, los cuales están conformados por S/ 8,440.25 soles de Ricardo Rubio Morales, S/ 8,440.25 soles de Rut Hilario Zamora.
- **Socios:** Ricardo Rubio Morales y Rut Hilario Zamora.

- **Gerente general:** Ricardo Rubio Morales, el cual será el Representante Legal de la Sociedad y tendrá a su cargo la administración del negocio.
- **Domicilio:** Residencial los Próceres, paseo de la republica 888, Santiago de Surco Torre F 502.
- **Constitución:** Una vez realizados los trámites de constitución e inscripción de Intelectus en Registros Públicos, se realizará su inscripción en SUNAT para luego ser puesta en marcha.

Intelectus desea proyectar confianza a sus clientes por ello la formalización es muy importante, además se le abren posibilidades de acceso a crédito.

9. Planeamiento tributario

En la segunda disposición complementaria transitoria del decreto legislativo 1269 se estableció un acompañamiento tributario, en el cual señala que microempresarios podremos migrar a el nuevo régimen Mype ya vigente, este nos permitirá emitir todo tipo de comprobantes de pago.

Una característica principal es que pagaremos tributos de acuerdo con nuestra utilidad y no un monto fijo, como sucede con otros regímenes, pero esto consta de una condición el cual es que nuestros ingresos netos anuales no superen las 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), es decir, S/ 6 millones 885 mil.

- **Fecha:** Nos hemos acogido al nuevo régimen Mype en enero del 2018.
- **Pago:** A cuenta mensual de 1% con ingresos hasta 300 UIT.
- **Suspensión:** Nos acogeremos a la suspensión de pagos a cuenta cuando se haya cubierto el impuesto anual proyectado.

- **Emisión:** Emitiremos todos los comprobantes de pago (Boletas de venta, facturas, notas de crédito, notas de débito, guías de remisión remitente y/o transportista en los casos que se realice traslado de mercaderías).
- **Libros y registros:** Llevaremos Libros y Registros de acuerdo con los ingresos obtenidos (Registro de ventas, registro de compras y libro diario formato simplificado).
- **Impuesto:** La tasa del impuesto del 10% progresiva sobre la Renta Neta Imp nible hasta 15 UIT; en el Decreto Supremo No 046-97-EF menciona que los servicios educativos vinculados a la preparación inicial, primaria, secundaria, superior, especial, ocupacional, derechos de inscripción, matrículas, exámenes, pensiones, asociaciones de padres de familia, seguro médico educativo, expedición de constancias, certificados, diplomas y similares, se encuentran servicios inafectos al pago del impuesto general a las ventas y de derechos arancelarios.

10. Conocimiento de mercado

10.1. Análisis

10.1.1 PESTEL

Tabla 9

Análisis PESTEL: Factor Político

| Análisis PESTEL | | | |
|-----------------|--|--|----------|
| Factores | Variable | Fuente de la Información | Impacto |
| Político | 1. Ley General de Educación N° 28044 | Enlace: http://www.minedu.gob.pe/p/ley_general_de_educacion_28044.pdf | Positivo |
| | 2. Proyecto educativo nacional al 2021 | Enlace: http://www.cne.gob.pe/uploads/proyecto-educativo-nacional/version-pen/pen-oficial.pdf | Positivo |
| | 3. Ley de Reforma Magisterial N.º 29944 | Enlace: http://www.minedu.gob.pe/reforma-magisterial/pdf-ley-reforma-magisterial/ley-reforma-magisterial-29944.pdf | Positivo |
| | 4. Institución que acredita los conocimientos en el sector público | Enlace: http://rc-consulting.org/blog/2016/07/capacitacion-en-el-sector-publico/ | Positivo |

FUENTE: Elaboración propia

Análisis:

- (1) Esta ley establece los lineamientos para el sector educativo, estableciendo los derechos y responsabilidades de la sociedad en función de la educación. Aquí encontramos todas las actividades educativas dentro de nuestro país.
- (2) Este proyecto promueve que toda la sociedad desarrolle una política de estado a favor de la educación y todo lo que ella implica. Se plantea una visión y plan de acción para el desarrollo de la docencia.
- (3) Esta Ley tiene la finalidad de promover la meritocracia a través de elaboración de un sistema de evaluaciones para promover las buenas prácticas pedagógicas, un mejor desempeño docente y la mejora de la calidad del servicio educativo.

- (4) De acuerdo con el Decreto Legislativo N° 1023, La Autoridad Nacional del Servicio Civil SERVIR, será aquel ente rector del Sistema Administrativo de Gestión de Recursos Humanos que se encargará de planificar, desarrollar y evaluar aquellas normas de capacitación y evaluación para el sector público.

Tabla 10

Análisis PESTEL: Factor Económico

| Análisis PESTEL | | | |
|-----------------|--|--|----------|
| Factores | Variable | Fuente de la Información | Impacto |
| | 1. Perú es el país que menos invierte en Educación en Sudamérica, según su PBI | Enlace: http://rpp.pe/politica/estado/peru-es-el-pais-que-menos-invierte-en-educacion-en-america-latina-noticia-1071004 Enlace: | Negativo |
| Económico | 2. Salario de docentes peruanos es el más bajo de Sudamérica | http://elpueblo.com.pe/noticia/especiales/salario-de-docentes-peruanos-es-el-mas-bajo-de-sudamerica Enlace: | Negativo |
| | 3. El déficit de la infraestructura educativa | http://rpp.pe/politica/elecciones/asi-esta-el-peru-2016-el-deficit-de-la-infraestructura-educativa-noticia-938054 | Negativo |

FUENTE: Elaboración propia

Análisis:

- (1) Perú invierte en Educación el 3.9% de su Producto Bruto Interno (PBI), según el Banco Mundial. La inversión en el sector educativo público es deficitaria en comparación a los demás países. El número ha sido casi el mismo durante más de dos décadas.
- (2) Los docentes peruanos tienen un sueldo poco estimulante, solo le alcanza para sus necesidades básicas, muchas veces no tienen para capacitarse. El estado va

a aumentar el salario a los docentes del sector público de acuerdo con el Decreto Supremo N° 191-2017-EF.

- (3) Existe un déficit en la infraestructura educativa, lo que implica que los docentes no tengan un buen ambiente o espacio para laboral de manera adecuada. El Perú necesita más de 60 mil millones de soles para cerrar el déficit de infraestructura educativa; en otras palabras, a este paso se tardarían casi 20 años para lograrlo.
- (4) Nuestro país en los últimos 8 años ha comenzado a aumentar la inversión en el área educativa. El presupuesto del sector se ha elevado en 100%, al pasar de más de S/14 mil millones a más de S/29 mil millones.
- (5) Se destinará hasta S/ 27,430 millones al sector Educación liderando el ranking de los sectores que obtendrá los mayores recursos económicos el próximo año, lo que implica un crecimiento de 5% respecto al Presupuesto del 2017.

Tabla 11

Análisis PESTEL: Factor social

| Análisis PESTEL | | | |
|-----------------|---|---|----------|
| Factores | Variable | Fuente de la Información | Impacto |
| | La gran mayoría de docentes están en la ciudad | Enlace: http://rpp.pe/politica/elecciones/asi-esta-el-peru-2016-los-docentes-en-la-educacion-publica-noticia-939152 | Neutro |
| | Maestros en huelga | Enlace: https://elcomercio.pe/economia/peru/maestros-huelga-son-viables-demandas-analisis-ipe-noticia-446304 | Negativo |
| Social | El 85% respalda evaluación de maestros, según encuesta de GFK | Enlace: https://publimetro.pe/actualidad/noticia-85-respalda-evaluacion-maestros-segun-encuesta-gfk-64166 | Positivo |
| | Mejora de los docentes según la OCDE | Enlace: https://www.oecd.org/dev/Avanzando-hacia-una-mejor-educacion-en-Peru.pdf | Positivo |
| | Crece las brechas de inequidad educativa | Enlace: https://peru21.pe/lima/crecen-brechas-inequidad-educativa-peru-215580 | Negativo |

FUENTE: Elaboración propia

Análisis:

- (1) Existe una centralización en la educación, solo el 25% de docentes se encuentra en la zona rural, siendo esta la mayor parte del Perú. Esto muestra que no existe una buena gestión educativa en nuestro País.
- (2) Las huelgas en un problema social que afecto tanto a docentes como alumnos por lo que impide que el sistema educativo progrese de forma correcta. Las demandas sindicales se centraron en dos principales puntos: aumento de los salarios y derogación de la Ley de Reforma Magisterial.
- (3) Gran cantidad de docentes no quieren ser evaluados porque consideran que la evaluación es utilizada políticamente para despedirlos, pero el 85% de peruanos respalda estas evaluaciones.

- (4) La OCDE mediante sus estudios en el área educativa busca fomentar el desarrollo de la educación en el Perú. Ellos consideran que la educación es un pilar central para continuar promoviendo un desarrollo con equidad y duradero.
- (5) El aprendizaje en el Perú mejoró en primaria. Esta mejora fue a costa de la desigualdad entre la educación urbana y la rural. En lectura se incrementó de 15.4% a 36.6% y en matemática de 4% a 16.8%.

Tabla 12

Análisis PESTEL: Factor tecnológico

| Análisis PESTEL | | | |
|-----------------|--|---|----------|
| Factores | Variable | Fuente de la Información | Impacto |
| Tecnológico | 1. Innovación en la enseñanza | Enlace: https://elcomercio.pe/suplementos/comercial/educacion-escolar/como-educacion-aprovecha-tecnologia-1002431 | Positivo |
| | 2. Uso pedagógico de tecnologías | Enlace: http://www.mineduacion.gov.co/1621/article-87580.html | Positivo |
| | 3. El uso de tecnología en la educación del Perú | Enlace: http://rpp.pe/politica/elecciones/asi-esta-el-peru-2016-el-uso-de-tecnologia-en-la-educacion-de-nuestro-pais-noticia-938828 | Positivo |
| | 4. Contexto actual de las Tics en la educación | Enlace: https://gestion.pe/tecnologia/contexto-actual-tecnologias-informacion-educacion-220481 | Positivo |

FFFUENTE: Elaboración propia

Análisis:

- (1) Existe una gran cantidad de plataformas que ayudan a la enseñanza de los alumnos, los profesores mediante capacitaciones deben estar al día en estos temas. Los docentes tienen que aprender a utilizar los medios tecnológicos para dar una mejor enseñanza.
- (2) Los docentes están en la obligación de controlar las tecnologías que se usan para mejorar procesos o para enseñar a los estudiantes, ya no es una oportunidad, es un requisito.

- (3) Hoy en día la tecnología es fundamental para potenciar los aprendizajes, pero el Perú está algo atrasado en estos temas. El Ministerio de Educación identificó que solo el cuarenta por ciento de colegios a nivel nacional cuenta con Internet.
- (4) No solo basta con tener tecnologías, hay que saber cómo utilizarlas y cuál será su propósito pedagógico. Se debe tener un plan para el uso de tecnologías en educación porque si no será dinero mal invertido.

Tabla 13

Análisis PESTEL: Factor ecológico

| Análisis PESTEL | | | |
|-----------------|--|--|---------|
| Factores | Variable | Fuente de la información | Impacto |
| Ecológico | 1.El impacto de la actividad universitaria sobre el medio ambiente | Enlace: http://www.redalyc.org/html/920/92050309/ | Neutro |

FUENTE: Elaboración propia

Análisis:

- (1) Cuando uno abre un centro educativo o ya sea que alquile instalaciones para el dictado de cursos tiene que tener en cuenta que no debe ensuciar ni contaminar y que la ambientalización o sostenibilización es un compromiso colectivo no solo de una persona.

Tabla 14

Análisis PESTEL: Factor legal

FUENTE: Elaboración propia

| Análisis PESTEL | | | |
|-----------------|--|--|----------|
| Factores | Variable | Fuente de la Información | Impacto |
| | 1. Ley del profesorado. Ley 24029 | Enlace: http://www.minedu.gob.pe/normatividad/leyes/Ley24029.php | Positivo |
| Legales | 2. Reglamento de las Instituciones Privadas de Educación | Enlace: http://www.minedu.gob.pe/normatividad/reglamentos/ReglamentoPrivadas | Positivo |
| | 3. Reglamento de la Ley del Profesorado N° 24029 y su modificatoria Ley N° 25212 | Enlace: http://www.minedu.gob.pe/normatividad/reglamentos/ReglamentoProfesorado | Positivo |

Análisis:

- (1) El título segundo de la ley del profesorado nos habla de la formación profesional del docente, el cual nos dice que estos tienen que profundizar el desarrollo integral de su personalidad y Alcanzar una adecuada preparación académica y pedagógica para asegurar el debido cumplimiento de su labor docente, además de mantener una actitud permanente de perfeccionamiento ético, profesional y cívico, que le permita integrarse a su medio de trabajo y en la comunidad local. Por lo que Intellectus SAC se encuentra en ventaja debido a que capacitarse es una obligación del docente.
- (2) El Reglamento nombrado tiene por finalidad establecer las normas que rigen la autorización de funcionamiento, organización, administración y supervisión de las instituciones privadas de Educación Básica y Educación Técnico-Productiva, de conformidad con lo dispuesto en la Ley N.º 28044, Ley General de Educación, la Ley N.º 26549, Ley de los Centros Educativos Privados y el Decreto Legislativo N.º 882, Ley de Promoción de la Inversión en la Educación. Por lo que Intellectus si llegase a querer ser una organización más grande tendría que tener en cuenta todos estos reglamentos.

- (3) El capítulo tres, de la profesionalización, perfeccionamiento y especialización, nos dice, La profesionalización o formación profesional de los docentes comprendidos en los incisos e) y f) del Artículo 2 del presente Reglamento, tiene carácter transitorio y se realiza en los Institutos Superiores Pedagógicos Estatales y, previo Convenio, en las Universidades, por lo que demuestra que Intelectus SAC puede realizar los cursos de capacitación en las universidades.

10.1.2. 5 fuerzas de Porter

El objetivo es analizar el nivel de competencia de nuestra organización dentro del sector al que pertenecemos mediante las 5 fuerzas de Porter.

Poder de negociación de los proveedores:

Criterios de evaluación: Existencia de otros.

Análisis:

- Nuestro proveedor de certificados es la UMCH. Otros proveedores son todas las universidades que brindan certificados del área de educación como la Universidad Católica, UMSP, Pacifico, etc.
- El proveedor de aulas físicas es la UMCH. Otros proveedores son la empresa Co-labora, Sumatealexito, Campecyt, existen una gran cantidad de proveedores de aulas.

Nuestro proveedor de aulas virtuales es la plataforma Moodle que es gratuita hasta cierta cantidad. Otros proveedores son la empresa Educativa,

- Ucss virtual, InterClase. En este tipo de proveedores también existen una gran variedad.

- Nuestros proveedores de conocimientos (docentes para el dictado) son los conocidos. Existen gran cantidad de docentes que pueden brindar este servicio.

Tabla 15

Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los proveedores: Existencia de otros

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|---|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 30% | Bajo | 0.30 |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Volumen de compra.

Análisis:

- Horas de alquiler de aulas virtuales: Volumen de compra alto, esto se debe porque hay mayor cantidad de cursos virtuales y los semi-presenciales tienen la mayor parte en virtual.
- Horas de alquiler de aulas físicas: Volumen de compra medio, las aulas tienen en su mayoría una capacidad de 40 docentes por lo que sí es 1 docente o 39 se sigue pagando lo mismo.
- Horas requeridas de los docentes para el dictado: Volumen de compra medio.
- Cantidad de certificados: V.C. alto.
-

Tabla 16

Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los proveedores: Volumen de compra

| F | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Análisis de nivel de competencia | | |
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 30% | Medio | 0.60 |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Costo de cambio de proveedor.

Análisis:

- El costo de cambio de proveedor de las aulas virtuales y físicas es óptimo a nuestro favor ya que existen gran cantidad de proveedores y no hay trabas para el cambio.
- El costo de cambio de proveedor de certificados es alto ya que para que los cursos sean certificados hay que seguir ciertos estándares que varían dependiendo del proveedor, por lo que si se cambiara habría que modificar el curso en sí.
- El costo de cambio de docentes es medio ya que demora un poco de tiempo generar una afinidad o relación de confianza con este. Se tendría que volver a ganar esa confianza si es que se cambia de docente.
-

Tabla 17

Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|---|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 20% | Bajo | 0.20 |

F

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Proveedor entra en el negocio.

Análisis:

- Los proveedores de aulas físicas y virtuales tienen poco interés en entrar en el negocio debido a que el giro de su negocio se aleja mucho de lo que sería el dictado de cursos de educación.
- Los proveedores de certificados y los docentes tienen más posibilidades de querer entrar al negocio debido a que ellos se manejan en el área educativa.

Tabla 18

Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los proveedores: Proveedor entra en el negocio.

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|---|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 20% | Bajo | 0.20 |

FUENTE: Elaboración propia

Total:

Tabla 19

Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 100% | | 1.30 |

FUENTE: Elaboración propia

Poder de negociación de los clientes:

Criterios de evaluación: Número de clientes importantes.

Análisis:

- Docentes se reúnen en pequeñas cantidades para pedir descuentos, esto es posible porque los docentes trabajan en una institución en conjunto y no independientemente.
- El estado es un cliente grande pero difícil de conseguir, para lograrlo conseguirlo hay que participar en el concurso Cast.
- Docentes de provincia o de otros países podrían ser clientes potenciales, pero esto solo es posible en los cursos virtuales.

Tabla 20

*Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los clientes:
Número de clientes importantes*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 30% | Bajo | 0.30 |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Propensión del cliente al uso de sustitutos.

Análisis:

- Gran variedad de información libre en la web en formato de videos o pdf puede ser utilizada por usuarios como medio de aprendizaje, lo que tiene en contra es que no reciben certificados que demuestren sus conocimientos.
- Las maestrías o especializaciones tienen un mayor costo, pero son más significativas para el mercado, están tienden a durar más y a necesitar un esfuerzo económico del consumidor.
- Los seminarios o conferencias son más globales, alcanzan a un mayor grupo de personas, pero no duran mucho tiempo y son poco personalizados.

Tabla 21

*Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los clientes:
Propensión de cliente al uso de sustitutos*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 35% | Medio | 0.70 |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Sensibilidad del cliente al precio.

Análisis:

- El cliente tiende a pagar un precio muy bajo para cursos, difícilmente pagas más, debido a que su remuneración en nuestro país es baja.
- Para ganar en este tipo de empresas de capacitación se necesita masificar y llegar a muchas personas.

Tabla 22

*Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los clientes:
Sensibilidad del cliente al precio*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 35% | Medio | 0.70 |

FUENTE: Elaboración propia

Total:

Tabla 23

Análisis de nivel de competencia - Poder de negociación de los clientes

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|---|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 100% | | 1.70 |

FFUENTE: Elaboración propia

Amenaza de nuevos competidores:

Criterios de evaluación: Menor costo.

Análisis:

- I negocio necesita una gran cantidad de estudiantes para que sea rentable, es decir necesita economías escala para se vean ganancias. Por lo tanto, es necesario que los nuevos competidores tengan una cuota del mercado alta.

Tabla 24

*Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores:
Menor costo*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|---|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 20% | Menor costo | 0.40 |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Barreras legales.

Análisis:

- Existen pocas barreras legales en este aspecto.

Tabla 25

*Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores:
Barreras legales*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 20% | Bajo | 0.20 |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Inversión inicial.

Análisis:

- Se necesita una inversión en producción de información virtual y de publicidad, los demás costos son variables, como el alquiler del aula física y virtual, y las horas de los docentes. En grandes términos la inversión Inicial no es muy grande.

Tabla 26

*Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores:
Inversión inicial*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 20% | Bajo | 0.20 |

FUEFUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Experiencia acumulada

Análisis:

La experiencia en el sector de cursos de educación es necesaria porque se conoce la metodología de enseñanza que se debe de utilizar y la forma de cómo llegar a los clientes.

Tabla 27

*Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores:
Experiencia acumulada*

| Análisis de nivel de competencia | | | FUE |
|----------------------------------|--|-------------------|-----|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado | |
| 20% | Medio | 0.40 | |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Diferenciación del producto.

Análisis:

- Nuestro producto es diferente al de los demás gracias a las certificaciones, el material del curso puede ser muy parecido a muchos otros del mercado con respecto a contenidos, pero nos diferenciaremos con respecto a la forma de enseñanzas (aula invertida) y a los costos.

Tabla 28

*Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores:
Diferenciación de producto*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 20% | Medio | 0.40 |

FUEFUENTE: Elaboración propia

Total:

Tabla 29

Análisis de nivel de competencia - Amenaza de nuevos competidores

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 100% | | 1.60 |

FUENTE: Elaboración propia

Amenaza de servicios sustitutos:

Criterios de evaluación: Disponibilidad de sustitutos cercanos.

Análisis:

- Existen muchos cursos virtuales a través del mundo disponible para todas las personas, además de todos los cursos semi-presenciales que son dictados por otras universidades que se encuentran en lima.
-

Tabla 30

*Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos:
Disponibilidad de sustitutos cercanos*

F

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 30% | Alto | 0.90 |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Costos de cambio para el cliente.

Análisis:

- El cliente tiene facilidad de cambiar y ya no capacitarse cursos sino en seminarios o congresos, los certificados son diferentes, pero igual tienen valor, algo que diferencia los seminarios y congresos de los cursos, es que mediante las pruebas y asesorías que se dan existe una relación entre educador y estudiante, lo que permite una enseñanza dinámica, no solo es una educación lineal como se aplica en las otras formas de capacitación.

Tabla 31

*Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos:
Costos de cambio para el cliente*

FUENTE: EIFUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Precio relativo entre el producto sustituto y el ofrecido.

Análisis:

- Nuestros cursos tienen un precio más bajo porque apuntamos a una pequeña economía escala, es decir, tratar de llegar a más personal con la finalidad de reducir al máximo los costos. Con respecto a los sustitutos que brindan certificados que demuestren que se ha obtenido conocimientos estamos en el precio más bajo, pero a comparación de los productos sustitutos como el internet (video y textos gratis) o los grupos de inter aprendizaje estamos negativos (estos no tienen certificados que demuestren los estudios hechos).

Tabla 32

*Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos:
Precio relativo entre el producto sustituto y el ofrecido*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 20% | Medio | 0.40 |

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Rendimiento y calidad comparada entre el producto ofrecido y su sustituto.

Análisis:

- El contenido puede llegar a ser el mismo pero lo que diferenciaría sería el trato con los clientes y los certificados brindados, además de nuestros costos bajos. Con respecto a la calidad todas las formas de aprendizaje son buenas

porque estamos en la época del conocimiento, pero no todos saben cómo procesar la información, es ahí donde se pondría más interés, por eso se aplicarían procesos de enseñanza como el aula invertida para asegurarnos que los estudiantes aprendan.

Tabla 33

*Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos:
Rendimiento y calidad comparada entre el producto ofrecido y su sustituto*

FU

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 20% | Bajo | 0.20 |

FUENTE: Elaboración propia

Total:

Tabla 34

Análisis de nivel de competencia – Amenaza de servicios sustitutos

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 100% | | 1.80 |

FUENTE: Elaboración propia

Rivalidad entre competidores

Criterios de evaluación: Número de competidores iguales.

Análisis:

- Uno de los más grandes competidores son el Estado, ya que brinda cursos virtuales de forma gratuita. También están los cursos Mooc dictados por universidades extranjeras, estos cursos virtuales son gratuitos pero la certificación tiene un costo. Luego están las universidades del Perú como la Universidad Católica que cobran por el curso completo una cantidad considerable.

Tabla 35

Análisis de nivel de competencia – Rivalidad entre competidores

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|---|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 25% | Medio | 0.50 |

FU

FUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Crecimiento relativo de la industria.

Análisis:

- En los últimos años el estado ha comenzado a invertir mucho en el sector educativo, buscando mejorar el desempeño docente a nivel público. Esto hace que más empresas quieran entrar en el negocio de capacitaciones a Docentes. Además, las universidades Particulares tienen una inversión para lo que es capacitación. Al final los docentes del sector público debido a su bajo sueldo no invierten mucho en capacitarse lo que hace que la industria no crezca tanto.

Tabla 36

*Análisis de nivel de competencia – Rivalidad entre competidores:
Crecimiento relativo de la industria*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 35% | Bajo | 0.35 |

FUENTFUENTE: Elaboración propia

Criterios de evaluación: Barreras de salida.

Análisis:

- Las inversiones en los cursos virtuales y semi-presenciales en el área educativa es baja por lo que es fácil salir del negocio, no hay costos fijos fuertes, la mayoría se maneja de forma variable. La barrera más grande sería que todo lo invertido en creación de contenido audiovisual, no se puede recuperar.

FUEN

Tabla 37

*Análisis de nivel de competencia – Rivalidad entre competidores:
Barreras de salida*

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 35% | Bajo | 0.35 |

FUENTE: Elaboración propia

Total:

Tabla 38

Análisis de nivel de competencia – Rivalidad entre competidores

| Análisis de nivel de competencia | | |
|----------------------------------|--|-------------------|
| Peso | Nivel de poder (Bajo=x1 / Medio=x2 / Alto=x3) | Puntaje ponderado |
| 100% | | 1.20 |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 39

Análisis global de las 5 fuerzas de Porter

| Fuerzas de Porter | | |
|-------------------|---|-------------------|
| Peso | Fuerza a evaluar | Puntaje ponderado |
| 15% | Poder de negociación de los proveedores | 1.3 |
| 15% | Poder de negociación de los clientes | 1.7 |
| 25% | Nuevos competidores | 1.6 |
| 25% | Amenaza de servicios sustitutos | 1.8 |
| 20% | Rivalidad entre competidores | 1.2 |
| 100% | Promedio ponderado | 1.52 |

FUENTFUENTE: Elaboración propia

Amenaza y poder de la empresa

- Si es de 1 a 1.5 la amenaza y el poder que se tiene es bajo.
- Si es de 1.5 a 2.00 la amenaza y el poder que se tiene es medio.
- Si es de 2.00 a 2.50 la amenaza y el poder que se tiene es alto.

El poder general de las 5 fuerzas de portes es medio, teniendo un puntaje de 1.52.

Identificación y Análisis:

Proveedor:

- **Docentes:** Ellos serían los proveedores de conocimientos, lo consideramos proveedores porque no forman parte de la planilla sino son contratados para trabajar por horas específicas o por el dictado de todo un curso. Comenzaríamos con amigos y familiares que trabajan en este rubro por la confianza y la posibilidad que nos daría de poder negociar.
- **Universidades:** Necesitamos una alta opción de variedad de universidades porque serán estas serán las que acrediten los estudios. Este punto es muy importante de nuestra propuesta de valor se basa en dar acreditaciones por las mejores universidades del sector. Las universidades no solo serán nacionales, sino que se buscara conseguir la acreditación de universidades del extranjero del sector educativo.
- **Alquiler de aulas o espacio para el dictado del curso:** Aquí se encuentran todas las instituciones que nos alquilen un espacio para realizar nuestra actividad. Como principal actualmente tenemos a la universidad

Champagnat, seguido de los colegios emblemáticos, terminado por empresas especializadas en dar aulas para el dictado de cursos.

- **Alquiler de aulas virtuales:** Como tenemos cursos semi-presenciales y virtuales es necesario tener un espacio para poder colocar nuestro material virtual, existe una gran variedad de proveedores de aulas virtuales en internet, para comenzar trabajaremos con plataformas free, el inconveniente es que son gratis hasta cierta cantidad.

Clientes:

- **Docentes del sector público (Cliente principal):** Los docentes que sean contratados como nombrados del sector público, que busquen por cuenta propia capacitarse. Estos tipos de clientes buscan capacitaciones que sean más de 120 horas porque es un requisito que pide el estado para que el curso cuente en su currículum.
- **Docentes del sector privado:** Los docentes de instituciones privadas que busquen constantes capacitaciones para su buen desempeño profesional.
- **Estado:** Mediante convocatoria como el CAST en donde contratan a empresas para que dicten cursos a los docentes del sector público. Para los docentes son gratis porque lo paga el estado.

Nuevos competidores:

Cualquier interesado o relacionado en el sector que quiera ingresar en el mercado de capacitaciones a docentes. Estos pueden ser los propios docentes que dictan cursos o las propias universidades que nos brindan los certificados pueden ir hacia adelante y comenzar a capacitar volviéndose en nuestros competidores.

Servicios sustitutos:

- **Especializaciones y Maestrías:** Diversas universidades e institutos del Perú y del extranjero ofrecen este tipo de servicio, aunque son más costosos y de mayor duración es nuestro sustituto.
- **Grupos de inter aprendizaje entre colegas:** Existen grupos de estudios que se generan en una institución educativa para mejorar sus capacidades de enseñanza, uno integrante puede haber asistido a un curso y haberles enseñado a sus compañeros.
- **Congresos, conferencias, foros, seminarios:** Son más parecidos a los cursos talleres dictados, en realidad también se le ofrecerían al público de este tipo, pero serian secundarios.
- **Material de internet (Blogs, videos, etc.):** Cuando uno se propone a aprender, gracias a internet puede hacerlo y de manera gratuita, además ya existen los llamados Mooc que es una forma de ofrecer cursos de manera gratuita, el enganche esta al final cuando se tiene que pagar por el certificado.

Competidores existentes:

- **Universidades:** La PUCP a través del Instituto de Docencia Universitaria, realiza capacitaciones para la mejora de la docencia universitaria, por medio de programas de acogida, cursos y talleres dirigidos a docentes. Adicionalmente, elabora material audiovisual para guiar al docente en su labor diario y publica anualmente la revista En Blanco y Negro, donde encontrará entrevistas, reflexiones y artículos sobre la enseñanza en

diferentes áreas académicas. También están todas las universidades tanto nacionales y extranjeras que ofrecen cursos virtuales a todo el mundo.

- **Institutos:** El Instituto Pedagógico Nacional Monterrico a través del CEDU, diseña y elabora diferentes talleres y cursos de capacitación, en respuesta a las demandas educativas locales y nacionales, los cuáles son desarrollados durante el año académico, principalmente durante el período vacacional de los docentes de las instituciones educativas públicas o privadas en los meses de agosto y enero. Los cursos y talleres de capacitación son recursos que complementan y fortalecen las capacidades de los docentes en ejercicio, sobre una temática pedagógica específica.
- **Estado:** El estado brinda diversas capacitaciones por diferentes mecanismos, como, por ejemplo: PLANCAD, PRONAFCAP, Cursos cortos del MINEDU, Otras especializaciones del MINEDU, Programa estratégico de logros de aprendizaje (PELA), Programa de capacitación de municipalidades y/o gobierno regional, entre otros. El estado terceriza la enseñanza de sus cursos a universidades como la católica, la Pacifico, entre otras. Gran parte de sus cursos son brindados de manera gratuita.
- **Empresas privadas en general:** Empresas que dan cursos virtuales de forma masiva a todo el mundo sobre educación también es un competidor fuerte en la industria.

Estratégicas:

Poder de negociación del proveedor:

En el negocio que nos manejamos (capacitaciones a docentes) el poder de los proveedores es bajo por lo que nuestra estrategia a seguir sería primero:

A) Establecer alianzas a largo plazo con ellos, sería solo para los proveedores de certificados, en este caso la UMCH, ya que nos convendría tener un plan a largo plazo porque no solo se piensa dictar un solo cursos sino varios y es necesario tener un acuerdo en el que se facilite todo el proceso para poder obtener los certificados. En el caso de los proveedores de aulas tanto físicas como virtuales se tomaría la estrategia de:

B) Aumentar nuestra cartera de proveedores, aunque ya existe una gran cantidad de proveedores de estos servicios, sería necesario tener más en un catálogo para poder tener unos costos más reducidos y disminuir la incertidumbre de que uno falle.

Poder de negociación del cliente:

La estrategia que se utilizara para captar la atención del cliente sería tener un valor añadido, en este caso sería asesorías personalizadas, con la finalidad de demostrar que tenemos intereses por el aprendizaje de nuestros alumnos, mientras más emocional sea la asesoría, no tanto de aprendizajes, mejor será su respuesta, esto nos diferenciaría de la competencia, además de que nuestro cliente se sentirá identificado con la empresa.

Amenaza de nuevos competidores:

Como nuestro negocio busca llegar a más personas nuestra estrategia sería: Aumentar la inversión en marketing y publicidad con la finalidad de que la mayoría de los docentes conozca nuestro precio y la calidad de nuestros servicios. Se

aumentará la inversión en publicidad vía internet porque es la de más bajo costo, además que es la más masiva. Se utilizarán las redes sociales, en especial Facebook e Instagram para llegar a nuestro público objetivo. También se invertirá en volantes y en personas que se encarguen que esta información llegue a los docentes de los colegios.

Amenaza de productos o servicios sustitutos:

Para no perder clientes las estrategias óptimas serían: Reducir el precio del producto sin bajar su calidad, para esto es necesario tener un control de todos los costos fijos y variables para saber cómo reducirlos con la finalidad de tener un precio más competitivo. Captaríamos más público si redujéramos el precio ya que los docentes no tienden a tener un sueldo muy elevado, además que hay una gran cantidad de docentes en el país por lo que sí sería rentable trabajar con economías escala. Recordemos que los sustitutos tienen un costo más elevado de lo que nosotros ofrecemos (cursos de 120 o 180 horas).

Rivalidad entre los competidores existentes:

La estrategia óptima para darle frente a nuestra competencia es la de asociarnos con otras organizaciones, específicamente sería con Universidades que tengan la carrera de Educación, esto con la finalidad de poder tener los certificados y las aulas con mayor facilidad y a un precio mejor pactado, esto nos daría la marca, por lo cual tendríamos mayor peso frente a la competencia.

10.1.3. Dimensionamiento de mercado

La empresa Auge Perú concentra la participación del 20% del mercado educativo, a continuación, se observará la porción de mercado que poseen las principales empresas que brindan cursos virtuales y semi-presenciales.

Figura 5

Porcentaje de distribución de mercado



FUENTE: Elaboración propia

Ya que el mercado de cursos virtuales y semi-presenciales para docentes de educación básica, no es atomizada; se genera una oportunidad mayor para Intelectus, el cual con su propuesta de negocio puede cubrir la demanda que no está siendo atendida.

10.2 Investigación de mercado

10.2.1. Objetivos del estudio

Objetivo general

Conocer que es lo que buscan y aprecian los docentes de Lima Metropolitana del nivel socioeconómico C y D en las capacitaciones.

Objetivos específicos

- Conocer con qué frecuencia los docentes se capacitan.
- Saber qué es lo que más les gusta a los docentes de las capacitaciones.
- Reconocer que es lo que motiva a los docentes a capacitarse.
- Averiguar cuál es el modo de capacitación más recurrente entre los docentes.
- Establecer un rango de precios
- Determinar el horario de atención.
- Conocer cuáles son los temas en los que los docentes les gustaría capacitarse.
- Recolectar información acerca de quién debería acreditar los certificados.

10.2.2. Diseño metodológico del estudio

La investigación será tipo Cuantitativo descriptivo, este método no tiene hipótesis, lo que se buscará será ordenar y plasmar los resultados de lo que busca y aprecian los docentes sobre las capacitaciones.

10.2.3. Población, muestra y unidad de muestreo

De acuerdo con el último reporte estadístico del ministerio de educación sobre el número de docentes en el sistema educativo de Lima Metropolitana, por tipo de gestión, modalidad y nivel educativo (2017), existen actualmente 135,955 docentes.

(Ver tabla 40)

Tabla 40

Número de docentes en el sistema educativo de Lima Metropolitana (2017)

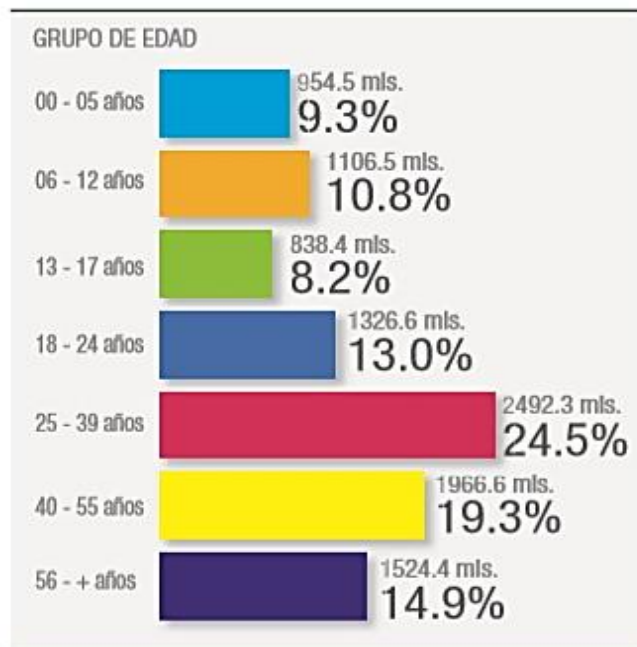
| Etapa, modalidad y nivel educativo | Total | Gestión | | Área | | Pública | | Privada | |
|------------------------------------|----------------|---------------|---------------|----------------|------------|---------------|-----------|---------------|-----------|
| | | Pública | Privada | Urbana | Rural | Urbana | Rural | Urbana | Rural |
| Total | 135 955 | 53 506 | 82 449 | 135 833 | 122 | 53 455 | 51 | 82 378 | 71 |
| Básica Regular | 116 253 | 46 615 | 69 638 | 116 131 | 122 | 46 564 | 51 | 69 567 | 71 |
| Inicial 1/ | 25 105 | 7 957 | 17 148 | 25 074 | 31 | 7 941 | 16 | 17 133 | 15 |
| Primaria | 46 739 | 17 705 | 29 034 | 46 682 | 57 | 17 683 | 22 | 28 999 | 35 |
| Secundaria | 44 409 | 20 953 | 23 456 | 44 375 | 34 | 20 940 | 13 | 23 435 | 21 |
| Básica Alternativa | 3 563 | 1 989 | 1 574 | 3 563 | - | 1 989 | - | 1 574 | - |
| Básica Especial | 1 754 | 1 445 | 309 | 1 754 | - | 1 445 | - | 309 | - |
| Técnico-Productiva | 2 988 | 1 322 | 1 666 | 2 988 | - | 1 322 | - | 1 666 | - |
| Superior No Universitaria | 11 397 | 2 135 | 9 262 | 11 397 | - | 2 135 | - | 9 262 | - |
| Pedagógica | 529 | 167 | 362 | 529 | - | 167 | - | 362 | - |
| Tecnológica | 10 678 | 1 813 | 8 865 | 10 678 | - | 1 813 | - | 8 865 | - |
| Artística | 190 | 155 | 35 | 190 | - | 155 | - | 35 | - |

FUENTE: Ministerio de educación

Expresado en la siguiente figura, en Lima Metropolitana se hallan un total de 59,548 docentes entre los rangos de edad de 25 a 55 años.

Figura 6

Población por segmento de edad 2017 de Lima Metropolitana.

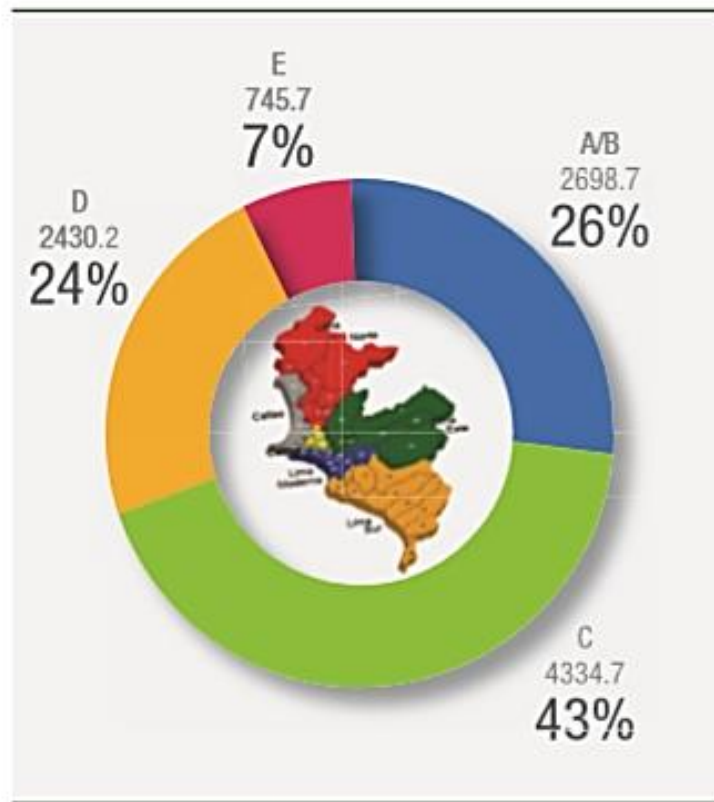


FUENTE: I.N.E.I

Vinculando el dato de este sector de la población, junto con los índices de distribución de niveles socioeconómicos del INEI (*Ver figura 6*), se halla un total de 39,897, comprendidas en los niveles socioeconómicos C y D

Figura 7

Personas según nivel socioeconómico 2017 de Lima Metropolitana.



FUENTE: I.N.E.I

Dicha cifra de población permite determinar la cantidad de muestras necesarias para verificar, validar y complementar los postulados del presente estudio.

Para determinar en número de encuestas a realizar se determinó el tamaño de la muestra con la siguiente formula. (Ver figura 7

Figura 8

Fórmula: tamaño de muestra

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \frac{N * (\alpha_c * 0,5)^2}{1 + (e^2 * (N - 1))}$$

Donde:

α_c

= Valor del nivel de confianza (varianza)

Nivel de confianza, es el riesgo que aceptamos de equivocarnos al presentar nuestros resultados (también se puede denominar grado o nivel de seguridad), el nivel habitual de confianza es del 95%.

e = Margen de error

Margen de error, es el error que estamos dispuestos a aceptar de equivocarnos al seleccionar nuestra muestra; este margen de error suele ponerse en torno a un 3%.

N = Tamaño Población (universo)

FUENTE: Pedro Morales Vallejo

Estableciendo previamente un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5% se procedió a efectuar la fórmula.

N: 39,897

e: 5%

α : 95%

Despejando la ecuación obtenemos nuestra muestra: 89 encuestas.

Ficha técnica

- Naturaleza metodológica: Cuantitativa.
- Técnica metodológica: Encuesta virtual.
- Tipo de cuestionario: Estructurado.
- Universo: Docentes Hombres y mujeres de Lima Metropolitana del sector socioeconómico C y D con edades comprendidas entre los 25 y 55 años.
- Ámbito Geográfico: Regional Lima (Perú).
- Elementos del Muestreo: Docentes en Lima Metropolitana.
- Tamaño muestral: 89 unidades muestrales válidas.

- Margen de error: aprox. 5% para un nivel de confianza de 95%.
- Procedimiento del muestreo: Muestreo aleatorio simple.

10.2.4 Hallazgos y limitaciones del estudio.

Hallazgos:

Según los resultados de nivel socioeconómico se observa que el sector C1 hace menos de 3 meses ha asistido a capacitaciones, por lo que confirma que los docentes le dan un alto nivel de importancia a su formación profesional.

Existe la preferencia por cursos con la modalidad presencial, pero a la hora de plantearle el supuesto de los cursos semi-presenciales, se puede observar que su preferencia se inclina en un porcentaje de 30% para la modalidad presencial y un 70% para la modalidad virtual.

Se observa que para los docentes las características más importantes de un buen programa de capacitación es la calidad de los docentes y utilidad de los contenidos. Así mismo los temas principales que los docentes requieren son de estratégicas y didácticas de las áreas de aprendizaje, y uso de TICs.

Limitaciones:

Después del trabajo de campo se pudo observar que la baja penetración de internet en el país repercute en el interés del docente por una creciente oferta de educación virtual.

10.2.5 Conclusiones de la investigación

Se concluye que universidades extranjeras y empresas de capacitaciones ven en el Perú un mercado importante (según en gerente general de Futuro Labs -Víctor Lozano).

El público objetivo da mucha importancia a los certificados y los prefieren de universidades privadas como extranjeras.

10.3 Propuesta estratégica del modelo de negocio

10.3.1. Estratégica del marketing mix

Objetivo General:

Diseñar un plan estratégico de marketing para la empresa Intellectus especializada en capacitar docentes de manera virtual y semi-presencia durante el año 2018.

Objetivos Específicos:

- Describir cada parte del marketing Mix de la empresa Intellectus.
- Diseñar las estrategias necesarias para aumentar la rentabilidad de la empresa.

Justificación:

La finalidad de este plan de marketing mix es obtener una alta rentabilidad a través del servicio de capacitación que se prestará a los docentes, pero para poder elevar esta rentabilidad es necesario que Intellectus se diferencie de sus competidores, para ello es necesario tener que cuidar cada detalle en la generación y prestación del servicio.

Producto:

Nuestro producto son Curso virtuales y semi-presenciales sobre temas educativos de tendencia, utilizando técnicas de enseñanza moderna como “Aula Invertida”. Algunos cursos son Mooc, lo que significa que son gratuitas, pero para tener el certificado, el que demuestre que han estudiado, tiene un costo. Los demás cursos semi-presenciales tienen un costo fijo mensual. Los cursos tanto virtuales como semi-presenciales tienen una duración de 120 a 180 horas.

Tomando en cuenta la encuesta realizada llegamos a la conclusión que los cursos dictados serán los siguientes:

Tabla 41

Estructura de curso virtual de 120 horas

| Estructura de curso semi-presencial | | | | | |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Modulo | Uno | Dos | Tres | Cuatro | Total |
| Duración (Sem) | 1 semanas | 1 semanas | 1 semanas | 1 semanas | 4 semanas |
| Video | ½ hora | ½ hora | ½ hora | ½ horas | 2 horas |
| Artículos | 6 | 6 | 6 | 6 | 24 |
| Foro | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 |
| Trabajo | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 |
| Examen | 1 ½ | 1 ½ | 1 ½ | 1 ½ | 6 |
| Lecturas compl. | 12 | 12 | 12 | 12 | 48 |
| Videos comple. | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 |
| Total | 30 | 30 | 30 | 30 | 120 |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 42

Estructura de curso semi-presencial de 120 horas

| Estructura de curso virtual | | | | | | |
|-----------------------------|---------|------|------|-----------------|------|------|
| Modalidad | Virtual | | | Semi-Presencial | | |
| Duración | 120 | 120 | 120 | 120 | 180 | 180 |
| Tipo de curso | Mooc | Mooc | Pago | Pago | Pago | Pago |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 43

Distribución de horas en curso semi-presencial de 120 horas

| Distribución de horas | | | |
|-----------------------|------|------------|------|
| Virtual | | Presencial | |
| 70% | 84 h | 30% | 36 h |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 44

Actividades en horas virtuales del curso semi-presencial de 120 horas

| Actividades en horas virtuales | | | | | |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Modulo | Uno | Dos | Tres | Cuatro | Total |
| Duración (Sem) | 2 semanas | 2 semanas | 2 semanas | 2 semanas | 8 semanas |
| Video | ½ hora | ½ hora | ½ hora | ½ horas | 2 horas |
| Artículos | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 |
| Foro | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| Trabajo | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 |
| Examen | 1 ½ | 1 ½ | 1 ½ | 1 ½ | 6 |
| Lecturas compl. | 8 | 8 | 8 | 8 | 32 |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 45

Actividades en horas presenciales del curso semi-presencial de 120 horas

| Actividades en horas presenciales | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|----------------------|----|----|----|----|----|----|----|-------|
| Semana | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | Total |
| Presencial (horas) | 4½ | 4½ | 4½ | 4½ | 4½ | 4½ | 4½ | 4½ | 36 |
| Refrigerio (horas) | ½ | ½ | ½ | ½ | ½ | ½ | ½ | ½ | 4 |
| Día | Sábados de 8am a 1pm | | | | | | | | |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 46

Distribución de horas en curso semi-presencial de 180 horas

| Distribución de horas en curso semi-presencial | | | |
|--|-------|------------|------|
| Virtual | | Presencial | |
| 70% | 126 h | 30% | 54 h |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 47

Actividades en horas virtuales del curso semi-presencial de 180 horas

| Actividades en horas virtuales del curso semi-presencia | | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Modulo | Uno | Dos | Tres | Cuatro | Total |
| Duración (Sem) | 2 semanas | 2 semanas | 2 semanas | 2 semanas | 8 semanas |
| Video | 1 hora | 1 hora | 1 hora | 1 hora | 6 horas |
| Artículos | 6 | 6 | 6 | 6 | 32 |
| Foro | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 |
| Trabajo | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 |
| Examen | 1 ½ | 1 ½ | 1 ½ | 1 ½ | 6 |
| Lecturas compl. | 11 | 11 | 11 | 11 | 44 |
| Videos comple. | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 |
| Total | 31.5 | 31.5 | 31.5 | 31.5 | 126 |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 48

Actividades en horas presenciales del curso semi-presencial de 180 horas

| Actividades en horas presenciales del curso semi-presencial | | | | | | | | | |
|---|----------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| Semana | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | Total |
| Presencial (horas) | 6 ½ | 6 ½ | 6 ½ | 6 ½ | 6 ½ | 6 ½ | 6 ½ | 8 ½ | 54 |
| Refrigerio (horas) | ½ | ½ | ½ | ½ | ½ | ½ | ½ | ½ | 4 |
| Día | Sábados de 8am a 3pm | | | | | | | | |

FUENTE: Elaboración propia

Table 49

Ventajas y desventajas del servicio ofrecido por Intelectus S.A.C

| Ventajas y desventajas del servicio ofrecido por Intelectus S.A.C | |
|---|--|
| Ventajas | Desventajas |
| <p>Los certificados que ofrecemos son de la universidad Marcelino Champagnat, la cual tiene gran prestigio en el área de Educación.</p> <p>Los cursos que se dictarán serán de tendencia educativa.</p> <p>Los docentes que dictaran los cursos serán expertos en la materia.</p> <p>Se utilizaran métodos de enseñanza modernos como “El aula invertida” para que los estudiantes tengan un mejor aprendizaje.</p> <p>Los horarios presenciales serán los sábados en la mañanas con la finalidad de no perjudicar los horarios laborales de los clientes.</p> <p>El costo de los cursos dictados tiene un costo de 210 a 250 soles, lo que es un precio cómodo tomando como referencia el mercado.</p> <p>Los salones en donde se dictarán los cursos son muy cómodos, limpios y agradables.</p> <p>Buena atención al cliente, se piden comentarios, se interactúa con los alumnos, hay seguimiento</p> <p>Los cursos son de 120 horas a mas ya que estos son los que son válidos para los docentes del área</p> | <p>El lugar en donde se dictaran los cursos (Umch) tiene una ubicación poca estratégica debido a que hay pocos autobuses que llevan a la propia entrada.</p> <p>Nuestro curso tiene más horas virtuales que presenciales, 70% virtual y 30% presencial</p> <p>Nuestro material informativo es muy parecido a los de nuestra competencia.</p> <p>No tendremos tantos cursos para ofrecer.</p> |

FUENTE: Elaboración propia

Características del servicio:

- Bajo costo.
- Horarios flexibles.
- Profesores calificados.
- Certificado dado por la Umch.
- Novedosos métodos de enseñanza.
- Cursos Mooc.

- Cursos de tendencia educativa.
- Buena atención al cliente.

Necesidad que cubre el servicio:

- Los docentes se tienen que capacitar para poder adecuarse a los cambios tecnológicos y metodológicos de la sociedad educativa para así poder brindar un servicio de calidad a sus estudiantes.
- La autorrealización.
- La necesidad de aumentar su salario.
- Estrategia del Producto

Estrategia 1

Se podría dar una atención postventa en la que nos contactemos con el cliente encuestando la conformidad con el producto. Esto hará sentir al cliente es importante y le generara comodidad con el sitio.

Táctica 1

Por medio de vía telefónica, se le llamara al cliente a preguntar por la satisfacción que tiene con el servicio adquirido. También se tendrá en cuenta el servicio de atención al cliente con el que recibieron este servicio para así poder mejorar cada vez más hasta llegar a un excelente servicio. Hacerle saber al cliente que, si no está conforme con servicio, se le darán soluciones hasta que esté completamente satisfecho.

Estrategia 2

Se utilizarán técnicas de enseñanza modernas para que los docentes tengan un mejor aprendizaje.

Táctica 2

No solo se utilizará la técnica moderna de enseñanza “aula invertida” sino que también se aplicaran otras técnicas modernas como: hiper personalización y micro aprendizaje. Con la finalidad de que el docente tenga la mejor experiencia de aprendizaje y este comprometido con la empresa.

Estrategia 3

Dictar cursos de gran importancia a nivel nacional y mundial sobre temas educativos.

Tácticas 3

Debido a los avances tecnológicos y la globalización mucha información y técnicas de hace unos años se vuelven obsoletas, por eso es necesario estar al pendiente de todos estos temas educativos actuales para poder capacitar a los docentes y estén a la vanguardia.

Precio:

Para poner un precio tenemos que tener en cuenta cuánto 3 aspectos:

- Cuanto no ha costado producir el servicio.
- El precio que los encuestados sugieren o están dispuestos a pagar.
- Y el precio de la competencia.

La empresa Intelectus SAC saldrá al mercado con seis cursos de los cuales dos son virtuales de modalidad Mooc, dos son semi presenciales de 120 horas y los dos últimos son de 180 horas.

Tabla 50

Precio por modalidad y cursos

| Precio por modalidad y curso | | | | | | | | |
|------------------------------|---|-----------------|---|-----------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Curso | V | Tema A 120 h | V | Tema B 120 h | S-P Tema C 120h | S-P Tema D 120h | S-P Tema E 180h | S-P Tema F 180h |
| Precio | | S/0.10 | | S/0.10 | S/0.21 | S/0.21 | S/0.31 | S/0.31 |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 51

Costos variables de producir un curso virtual de 120 horas considerando 30 certificados

| Costo variable - Curso virtual de 120horas | | |
|--|---------------------|------------|
| Factor | Precio | Total |
| Ingreso | 100 x estudiante | 3000 |
| Docente virtual (20h) | 30 x hora | 600 |
| Certificado | 15% del precio (15) | 450 |
| Total de costo | | 1050 |
| Utilidad bruta | | 1950 (65%) |

FUENTE: Elaboración propia

Como observamos, cuando se produce un curso virtual el gran gasto es en la creación de este, es decir los costos fijos. Para que se cubran estos costos variables solo es necesario que se cuenten con 7 alumnos.

Tabla 52

Costos variables de producir un curso semi-presencial de 120 horas considerando 40 alumnos

| Costo variable - Curso semi-presencial de 120horas | | |
|--|-----------------------|------------|
| Factor | Precio | Total |
| Ingreso | 210 x estudiante | 8400 |
| Docente Presencial (36h) | 40 x hora | 1440 |
| Aula | 50 x hora | 1800 |
| Certificado | 15% del precio (31.5) | 1260 |
| Docente Virtual (14h) | 30 x hora | 420 |
| Costo de materiales | 5% del precio (10.5) | 420 |
| Total de costo | | 5,340 |
| Utilidad bruta | | 3060 (36%) |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 53

Costos variables de producir un curso semi-presencial de 180 horas considerando 40 alumnos

| Costo variable - Curso semi-presencial de 180horas | | |
|--|-----------------------|------------|
| Factor | Precio | Total |
| Ingreso | 310 x estudiante | 12400 |
| Docente Presencial (54h) | 40 x hora | 2160 |
| Aula | 50 x hora | 2700 |
| Certificado | 15% del precio (46.5) | 1860 |
| Docente Virtual (21h) | 30 x hora | 630 |
| Costo de materiales | 5% del precio (10.5) | 620 |
| Total de costo | | 7,970 |
| Utilidad bruta | | 4430 (36%) |

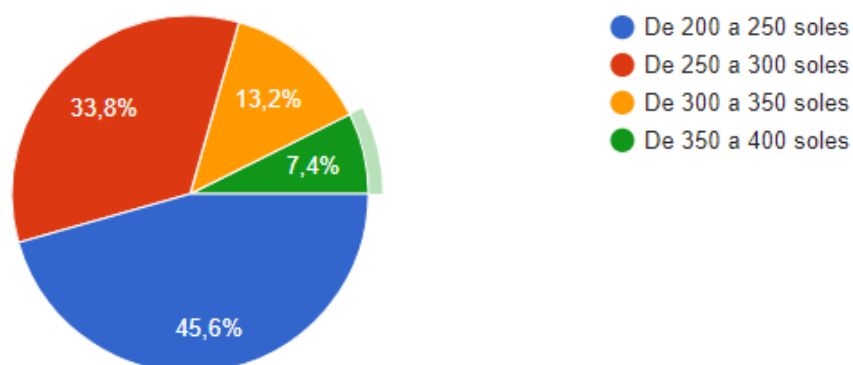
FUENTE: Elaboración propia

Para que el negocio sea rentable, es decir para cubrir solo con estos costos variables, el aula tendría que tener 22 alumnos. El negocio gana cuando hay mayor cantidad de personas. Los costos fijos como el personal administrativo, editor, contable, se van diluyendo a medida que aumentan los estudiantes.

Según las encuestas los docentes están dispuestos a pagar el precio de 200 a 250 soles por curso.

Figura 9

Distribución de porcentajes por precio



FUENTE: Elaboración propia

Según la competencia, su precio es menor, pero son acreditados por sus empresas las cuales no son muy conocidas. Sin embargo, los certificados dados por Intelectus SAC, serán dados por una universidad reconocida en el ámbito educativo.

Nuestros precios son más elevados debido a que los cursos son dictados en una zona segura de Santiago de surco (Universidad Marcelino Champagnat), además son acreditados por la misma, considerando además que hay asesorías de los docentes.

Comportamiento del cliente en relación con el precio

El cliente es consistente de los factores antes mencionados por eso entiende el precio, recordar que los docentes pagan poco por un curso de capacitación.

Estrategia 1

Mantener los precios, pero mejorar aún más la calidad del servicio.

Táctica 1

No se puede bajar muchos los precios porque se daría a entender que hemos estado engañándolos por mucho tiempo y han gastado más de lo que deberían, además una vez bajado el precio es mucho más difícil subirlo, ya que esto no es aceptado por los clientes. Entonces lo óptimo es agregar, con el tiempo y el aumento de alumnos, más valor como asesorías, etc.

Plaza:

Segmentación:

Análisis de la demanda primaria:

¿Quién accede a los cursos de Intelectus SAC?

- Las docentes del sector público y privado, del nivel de inicial, primaria y secundaria.

¿Por qué acceden a los cursos de Intelectus SAC?

- Porque desean especializarse.
- Desean mantenerse actualizados.
- Quieren ascender laboralmente.
- Buscan nuevas oportunidades laborales.
- No tiene tiempo ni dinero para una especialización.
- Desean obtener un certificado.

¿Quiénes no acceden a los cursos de Intelectus SAC?

- Aquellas personas que no sean docentes de colegios.

¿Por qué no acceden a los cursos de Intelectus SAC?

- No tienen interés.
- No existe la motivación extrínseca (Exigencia de sus instituciones educativas).
- Cuentan con limitaciones económicas.

Atributos por los que la demanda tomaría el servicio:

- Excelencia académica.
- Buena infraestructura.
- Horarios Flexibles.
- Precios Accesibles.
- Prestigio/reconocimiento.
- Local cerca de su trabajo o casa.
- Facilidad de pago.
- Aprendizaje aplicativo.
- Curso recomendado.

Mercado Meta

El mercado meta son los docentes entre 25 a 55 años residentes de Lima con grado superior universitario o técnico del área educativa del sector público y privado del nivel socioeconómico C y D, que tengan la idea de recibir un curso de capacitación en los próximos 6 meses.

Cliente objetivo

El cliente objetivo serían las personas de 25 a 55 años residentes de Lima con grado superior universitario o técnico del área educativa del sector público y privado del nivel socioeconómico C y D, que estarían dispuestos a recibir un curso de capacitación de Intelectus SAC, dictado y certificado por la universidad Marcelino Champagnat en los últimos 6 meses.

Segmento del mercado

Intelectus SAC está orientado a dos segmentos distintos, el segmento de mercado de docentes del sector privado, mayormente se encuentran en el nivel socioeconómico C y sus motivaciones por capacitarse son un poco diferentes a los del sector público. Mayormente estos buscan ascender en su institución educativa y así poder aumentar su remuneración.

Por otro lado, está el segmento de mercado de docentes del sector público, mayormente se encuentran en el nivel socioeconómico D y sus motivaciones principalmente están en ascender de escala magisterial mediante el concurso que da el estado con la finalidad de aumentar sus remuneraciones.

Tabla 54

Segmento del mercado – Intellectus S.A.C

| Variable | Segmento del mercado | |
|--------------|--|--|
| | Sector Privado | Sector Público |
| Demográfico | Docentes de 35 a 55 años | Docentes de 35 a 55 años |
| Geográfico | Residen en Lima | Residen en Lima |
| Psicográfico | Nivel socioeconómico C en su mayoría | Nivel socioeconómico D en su mayoría |
| Conductual | Están interesados en acceder a un curso de capacitación con la finalidad de ascender en su institución educativa y aumentar su remuneración. | Están interesados en acceder a un curso de capacitación con la finalidad de ascender de escala magisterial en el concurso del estado y así aumentar su remuneración. |

FUENTE: Elaboración propia

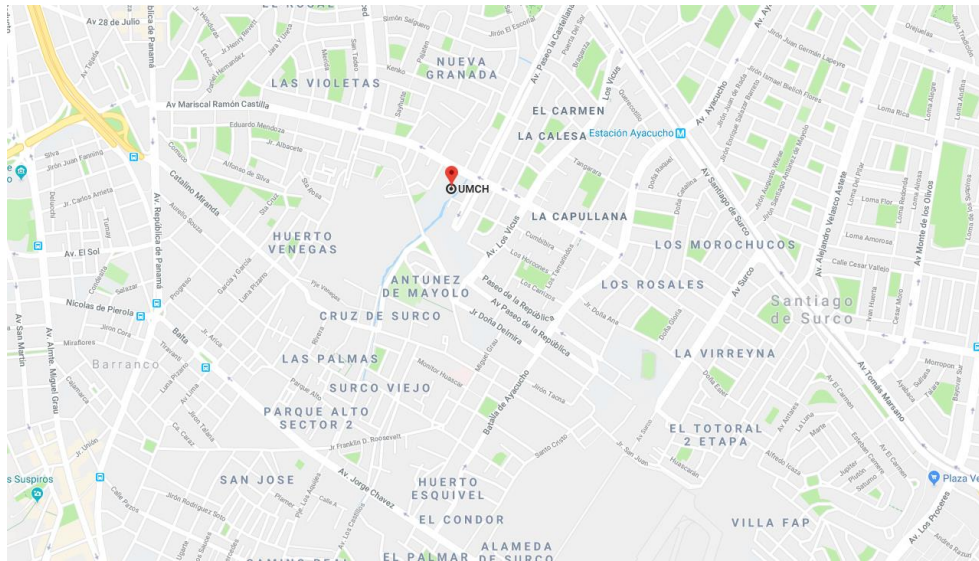
Plaza presencial

Los cursos serán dictados en las aulas de la universidad Marcelino Champagnat.

La dirección es: Av. Mariscal Castilla 1270, Santiago de Surco, Lima-Perú.

Figura 10

Ubicación de universidad Marcelino Champagnat



FUENTE: Google maps

Plaza virtual

No se piensa crear una plataforma debido a que esto hace incurrir en costos muy elevados, además hoy en día hay muchas plataformas que alquilan aulas virtuales reduciendo costos hundidos.

Se piensa tener dos alternativas de aula virtual, una seria:

- Moodle, que es una plataforma de aprendizaje diseñada para proporcionarles a educadores, administradores y estudiantes un sistema integrado único, robusto y seguro para crear ambientes de aprendizaje personalizados.
- La otra seria Schoology, que es sistema de gestión de aprendizaje (LMS) líder en el mundo. Que busca preparar a sus estudiantes para el éxito en el mundo real mediante una plataforma que une a docentes con estudiantes.

Estrategia 1

Llevar a cabo una remodelación en el aula en donde se dictarán los cursos de capacitación y sus ambientes aledaños. No solo es suficiente con que este bien arreglada, deber mostrar la marca de la empresa y hacer que los estudiantes se sientan bien cómodos.

Táctica 1

Tener gigantografías que estén afuera y adentro del salón, que sean visibles a la distancia, con la finalidad de que sepan que ahí será el salón en donde se dictara el curso. Esta publicidad también estará en la puerta de la universidad, guiándolos a los salones.

Promoción:

Plan de publicidad:

Objetivos

- Dar a conocer la empresa a la mayor parte del sector educativo.
- Posicionar el servicio en las mentes de los usuarios como necesario y de alta calidad, además respaldado por los valores de la responsabilidad y el compromiso con los clientes.
- Crear un espacio de opinión en internet donde la empresa pueda interactuar con sus clientes recibiendo una retroalimentación constante.

Campana publicitaria y plan de medios

La estrategia que se realizara será la de establecer una publicidad motivacional y racional donde se motive al docente a capacitarse, mostrando los beneficios que

este lo podría traer en un futuro próximo, además de presentarles soluciones llenas de innovación y creatividad que permitan al docente darse cuenta porque es necesario capacitarse constantemente.

En cuanto a la parte motivacional se quiere alentar a que los docentes aprendan nuevas formas de enseñanza para que sus estudiantes tengan un mejor aprendizaje. En la parte racional, que los docentes tengan un mejor desempeño en su área de trabajo, logrando que la institución educativa en la que labora pueda confiar en ellos por su alta capacidad y rendimiento en su área laboral.

A continuación, se muestran el plan de medios y el presupuesto del plan de publicidad que se llevará a cabo durante el año de desarrollo del plan de marketing y en concreto el plan de publicidad propuesto.

Plan de medios:

- **Flyer:** Es un separador de libros elaborado con los colores de la empresa Intellectus SAC, con el que se brindará toda la información del servicio de capacitación. Éste será distribuido en las mismas capacitaciones y también entregado a los directores de instituciones educativas para que les dé a todos sus maestros.
- **Tarjetas de empresa:** Una tarjeta de presentación del administrador de la empresa, para que pueda contactarse con el si fuera el caso.
- **Gigantografías:** Esta tendrá el logo de la empresa y lo que contiene el curso, estarán en la puerta de la universidad y también afuera del aula con la finalidad que sepan donde se realizara el curso.

- **Video institucional:** Se elaborará un video en el dónde se muestra que es la empresa, todo el curso que ofrece, además de la realización de una capacitación y los comentarios de los participantes.
- **Revistas:** Se publicitará en las revistas físicas y online de educación que existe en el Perú.
- **Redes sociales:** Se publicitará a través de las redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram donde las personas puedan opinar abiertamente retroalimentando a la empresa y construyendo una comunidad virtual.
- **Google:** Se utilizará Google AdWords para que seamos más fáciles de encontrar en el buscador más grande del mundo. Se tomarán las palabras claves de “Capacitación de docentes en Perú” y “Capacitación para el ascenso de escala magisterial”
- **Páginas Amarillas online:** Muchas personas utilizan páginas amarillas para encontrar servicios por lo que no descartamos esta opción.

Tabla 55

Presupuesto de plan de publicidad

| Presupuesto de plan de publicidad | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Descripción | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Ene | Feb | 2018 al 2019 |
| Flyer (soles) | 200 | | | | | | | | | | | | 200 |
| Tarjetas de empresa (soles) | | 250 | | | | | | | | | | | 250 |
| Gigantografías (soles) | 300 | | | | | | | | | | | | 300 |
| Video institucional (soles) | | | 800 | | | | | | | | | | 800 |
| Revistas (soles) | 500 | | | 500 | | | 500 | | | 500 | | | 2000 |
| Redes sociales (soles) | | 250 | | 250 | | 250 | | 250 | | 250 | | 250 | 1500 |
| Google (soles) | 250 | | 250 | | 250 | | 250 | | 250 | | 250 | | 1500 |
| Páginas Amarillas (soles) | | | | | | | | | | | 600 | | 600 |
| Total (soles) | 1250 | 500 | 1050 | 750 | 250 | 250 | 750 | 250 | 250 | 750 | 850 | 250 | 7150 |

F

FUENTE: Elaboración propia

Plan de promoción de ventas:

Objetivos

- Incrementar en un 5% los clientes con respecto al año anterior.

- Conseguir una mayor liquidez para Intelectus SAC a corto Plazo.
- Generar un grado de preferencia los cursos de Intelectus SAC que sea superior al de la competencia.

Herramientas promocionales para el consumidor

- **Descuentos por cantidad:** Se realizarán descuentos de hasta del 15% a los grupos de docentes que se junten de una misma Institución y formen más de 5 personas.
- **Bonos de regalos:** Se regalarán bonos de descuentos (35%) a los docentes con buenas calificaciones (primer y segundo puesto) para los siguientes cursos que dicte Intelectus SAC.

Tabla 56

Presupuesto de plan de publicidad

| Descripción | Presupuesto de plan de promoción | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oc t | Nov | Di c | Ene | Feb | 2018 al 2019 |
| Descuento por cantidad (soles) | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2400 |
| Bonos de regalo (soles) | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1800 |
| Total (soles) | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 4200 |

FUENTE: Elaboración propia

Plan de relaciones públicas:

Objetivos

- Construir una imagen positiva de Intelectus SAC en la mente de los empleados, los consumidores y los socios clave (Docentes, proveedores de aulas y certificados).

Herramientas de la RRPP

- **Canales de YouTube:** Se utilizarán los canales de YouTube del sector educativo para promocionar nuestros cursos de capacitación, para ello se creará un canal el cual brindará información gratuita, es decir se compartirán tips, secretos y noticias mundiales del sector educativo.
- **Lobbying con Potenciales clientes:** Se realizarán desayunos de negocios en donde la empresa Intellectus SAC invitara a sus clientes (directores de colegios) a compartir una cortesía y fortalezca alianzas estrategias que permita fidelizarlos. Se comunicará que los directores ganaran cada vez que sus docentes asistan a cursos de Intellectus SAC.
- **Lobbying con los socios clave:** Se realizarán almuerzos con los socios claves (Docentes que dictan los cursos y representantes de universidad Marcelino Champagnat) para fortalecer los lazos, con la finalidad de tener convenios a largo plazo.
- **Ferias educativas:** Se tendrá participación en los principales eventos empresariales en la industria educativa que se realicen en Lima.

Tabla 57

Presupuesto de plan de relaciones públicas

FUENTE: Elaboración propia

| Presupuesto de plan de relaciones públicas | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|----------|--------------|
| Descripción | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Ene | Feb | 2018 al 2019 |
| Canales de YouTube (soles) | 300 | | | 300 | | | 300 | | | 300 | | | 1200 |
| Lobbying con Potenciales clientes (soles) | | 600 | | | 600 | | | 600 | | | 600 | | 2400 |
| Lobbying con los socios clave (soles) | | 800 | | | | | | 800 | | | | | 1600 |
| Ferias educativas (soles) | | | 1000 | | | | | | 1000 | | | | 2000 |
| Total (soles) | 300 | 1600 | 1000 | 300 | 800 | 250 | 300 | 1600 | 1000 | 300 | 800 | 0 | 7200 |

Plan de ventas personales:

Objetivos

- Establecer una comunicación directa con clientes actuales y potenciales mediante la fuerza de ventas de la empresa.
- Brindar asesoramiento personalizado.
- Generar relaciones personales a corto y largo plazo con los clientes actuales y potenciales.

10.3.2. Estrategia de posicionamiento

Según Moraño (2010) actualmente existen 7 estrategias de posicionamiento, estas son: basadas en atributos, en el uso, en el usuario, en base a los beneficios, frente a la competencia, en base a la calidad o al precio y según estilos de vida.

Para Intelectus S.A.C es más conveniente optar por la estrategia de posicionamiento basada en un atributo, debido a que si se elige esta estrategia se nos permitirá mejorar la imagen de la marca en la mente del docente (cliente) con mayor facilidad que si se intentara posicionarse según varios atributos.

Intelectus S.A.C tomara esta estrategia ya que lo que necesita esta empresa es generar interés en el público objetivo y a su vez generar prestigio en el área de capacitaciones del sector educativo, así como también ser reconocidos en innovación y emprendimiento, lo que es ahora un requisito para poder captar más clientes potenciales.

Intelectus S.A.C tendrá como atributo principal sus docentes, estos serán expertos en el área que impartan, mostrando no solo un gran dominio del tema sino también gran simpatía y carisma con los estudiantes, logrando que los cursos de capacitación sean una bonita experiencia.

10.3.3. Indicadores de gestión de plan de marketing (KPI)

Según Stekel (2013) existen 10 indicadores esenciales de marketing que debemos de tomar en cuenta para hacer un buen seguimiento. Según este autor los indicadores más importantes son el de ingresos por ventas, leads y costo por adquisición, pero de igual forma tienen que tomarse en cuenta los otros KPIs para que la campaña de marketing sea exitosa.

KPIs que utilizara Intelectus S.A.C:

Ingresos por ventas:

Intelectus S.A.C usará este indicador para saber cuántos fueron sus ingresos por ventas por la campaña de Inbound Marketing que realice.

Lo mínimo aceptable para la empresa Intelectus S.A.C es que se recupere todo lo que se invierta en la campaña. En el caso no sea rentable la campaña se desplazará el dinero a otras actividades de marketing. Para saber cuáles serían los ingresos de ventas por campañas de Inbound Marketing es necesario saber cuáles son estas actividades: El desarrollo de contenido de primera calidad, Podcasts, Blogging, Infografía y Pago por clic.

Costo por lead:

Intelectus después de su primera campaña de Marketing comparara los costos de adquisición de nuevos clientes a través Inbound Marketing y Outbound Marketing. Los costos relevantes para el cálculo son los siguientes.

Para Inbound Marketing: Recurso Humano (creativo y técnico), Tecnología y software y Gastos generales.

Para Outbound Marketing: Publicidad, Marketing de Distribución y Recurso Humano (ventas y marketing).

Una vez se conozca los costos de cada campaña de marketing, Intellectus S.A.C asignara de manera más eficientes los presupuestos a cada una.

Valor del cliente:

Intellectus S.A.C tendrá que calcular el valor de vida de sus clientes para ayudar a reducir la perdida de este y ampliar su vida útil. Para hallar su vida útil es necesario realizar la siguiente formula: (Venta promedio por cliente) * (número promedio de veces que un cliente compra por año) * (tiempo de retención promedio en meses o años para que un cliente típico)

Intellectus S.A.C mediante el desarrollo de campañas de nutrición de leads aumentará la vida de su cliente, ya que le dará la facilidad a su equipo de ventas a oportunidad de informar a sus clientes existentes sobre los nuevos servicios.

ROI de Inbound Marketing:

Intellectus SAC calculara el ROI de Inbound Marketing para evaluar el desempeño de sus campañas de forma mensual y anual. Con esto también iniciara estrategias de planificación y presupuestos para el año siguiente.

Conversión de tráfico a leads:

Intellectus SAC tendrá muy en cuenta si el tráfico de su página está llegando de forma orgánica por los medios de comunicación directos, sociales o por referidos. Además, no solo se asegurará que el tráfico está cumpliendo con la meta establecida

para el mes, sino también Intelectus SAC se asegurara de que sus visitas se están convirtiendo en Leads en un porcentaje definido.

Conversión de leads a clientes:

Intelectus SAC calculara tanto sus Leads Calificados de Ventas como Leads Aceptados por Ventas. La diferencia radica en que el primero son leads considerados listos para comprar en función de una puntuación dado por actividades específicas y el segundo son Leads que el equipo de ventas considera como oportunidades, y han sido contactados directamente o a través de llamadas programadas.

Intelectus usara este KPI de marketing porque es muy útil para ventas y para ayudar a determinar el éxito de sus campañas.

Conversión de Landing Pages:

Intelectus SAC tendrá el control de cuantas de sus visitas hay en nuestro Landing Pages y cuantos de estas vivistas completan el formulario de información de datos. Si el índice es bajo Intelectus S.A.C cambiara su contenido, se buscará saber qué es lo que busca el cliente y se escribirá sobre eso con el fin de que existan más visitas y que estas a su vez llenen los formularios.

Alcance de los Medios Sociales:

Intelectus SAC tendrá presencia en varios medios sociales ya que esto nos conectara con nuestros clientes ya que estos podrán realizar comentarios, re tweets, acciones, menciones, entre otros. Las métricas que tendrá Intelectus S.A.C para medir el impacto de sus redes sociales en sus esfuerzos de marketing serán: Número

de conversiones de Leads a través de cada canal social (Twitter, Facebook, LinkedIn), número de conversiones generados por clientes de cada canal social y porcentaje de tráfico asociados a canales de medios sociales

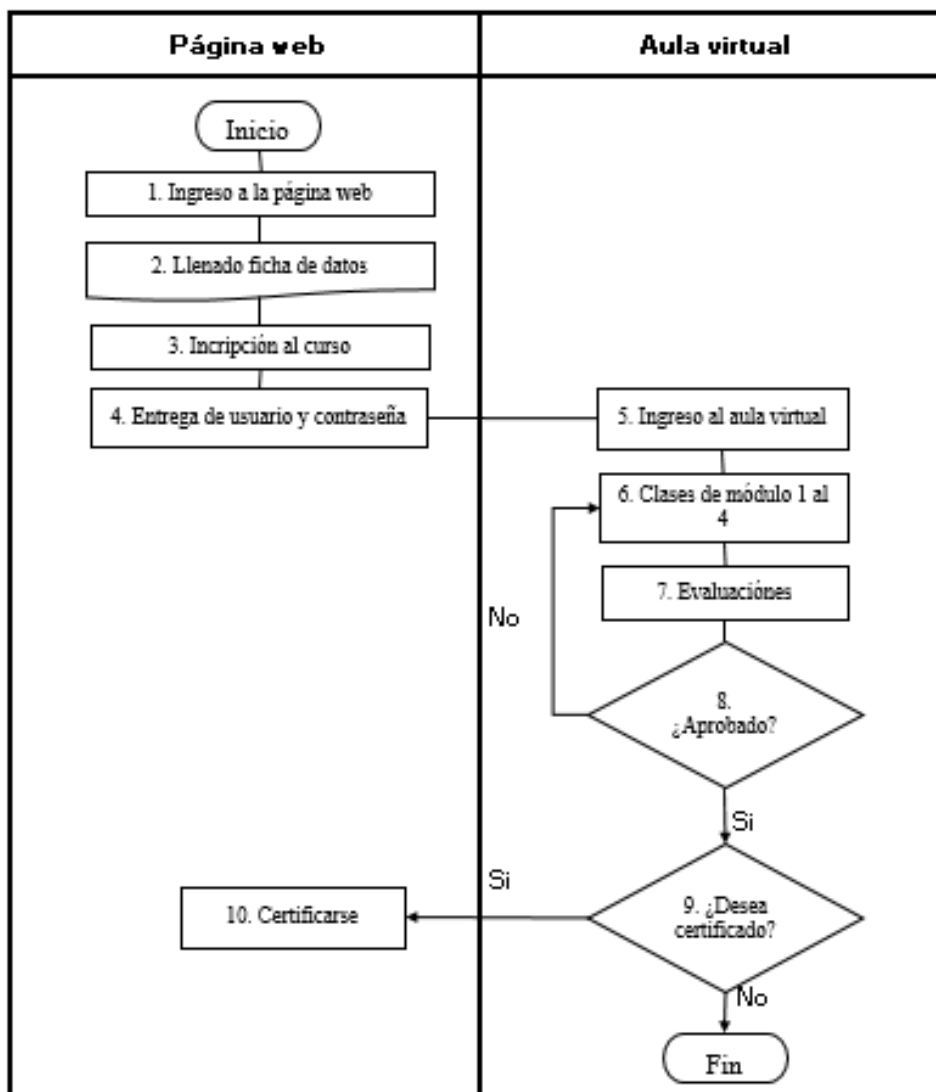
11. Operaciones

11.1 Mapa de procesos

11.1.1. Determinación de procesos operativos

Figura 11

Flujograma – curso virtual



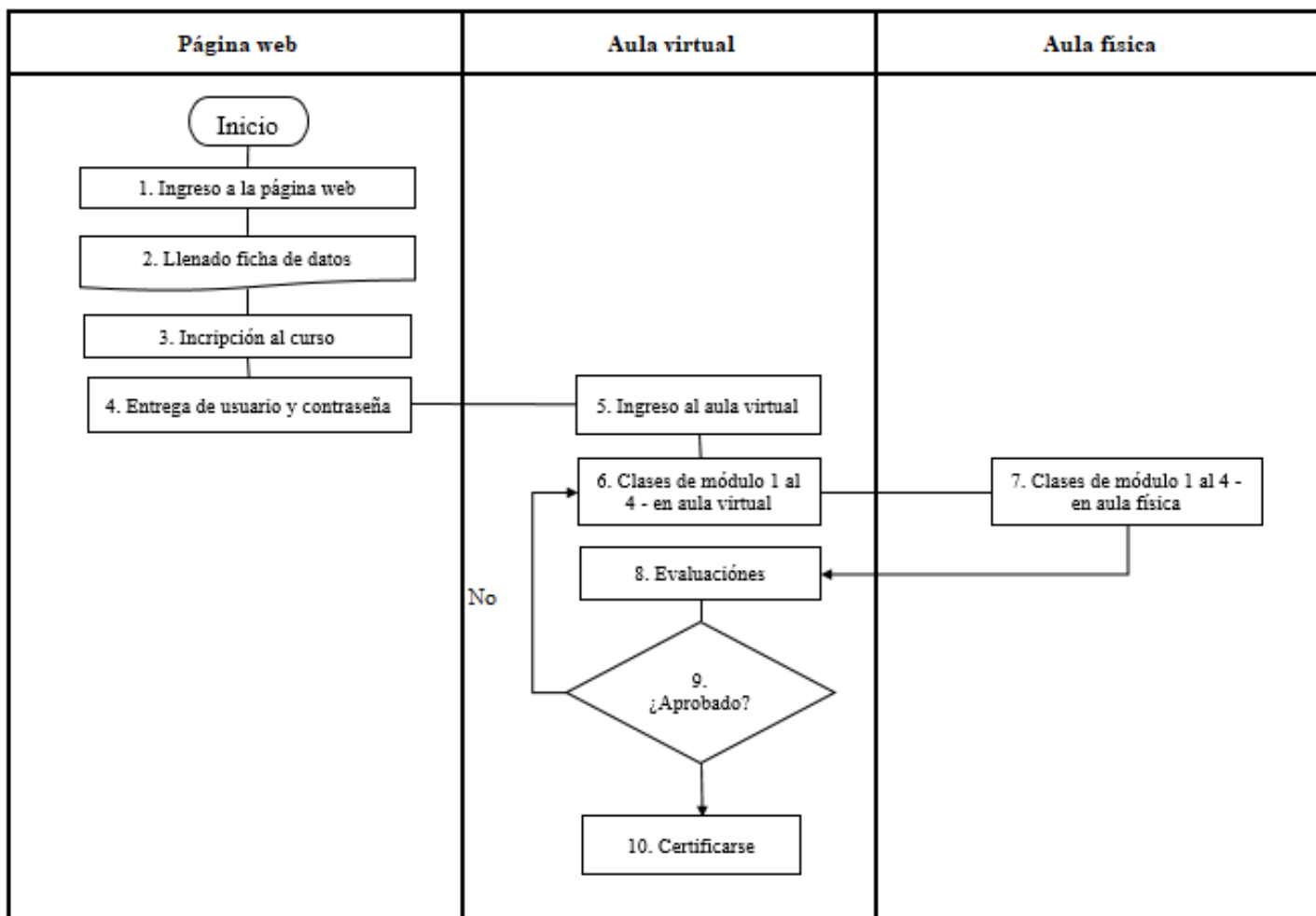
FUENTE: Elaboración propia

1. Podrán inscribirse al curso virtual por medio de la página web.
2. Registrarán sus datos personales.
3. Elección al curso (Modelos de enseñanza o Tics)
4. Se hará entrega de un usuario y contraseña para que puedan acceder al aula virtual.
5. Ingreso al aula virtual con la contraseña y clave asignada.
6. Clases de los 4 módulos.

7. Evaluaciones por cada módulo.
8. No aprueba: Llevar el módulo nuevamente.
Si aprueba: pueden elegir certificarse.
9. Elegir si desea adquirir certificado:
 - Si: S/100 por el curso.
 - No: Fin del proceso.

Figura 12

Flujograma – curso semi-presencial



FUENTE: Elaboración propia

1. Podrán inscribirse al curso semipresencial, por medio de la página web.
2. Llenarán una ficha de datos personales.
3. Elección al curso (Modelos de enseñanza, Tics, Ascenso de escala magisterial o ascenso de directivos) y pago de S/ 10 por la inscripción.
4. Se hará entrega de un usuario y contraseña para que puedan acceder al aula virtual.
5. Ingreso al aula virtual con la contraseña y clave asignada.
6. Clases de los 4 módulos en el aula virtual. (pagar mensualmente)

7. Clases de los 4 módulos en el aula física. (pagar mensualmente)

8. Evaluaciones por cada módulo.

9. No aprueba: Llevar el módulo nuevamente.

Si aprueba: pueden elegir certificarse.

Elegir si desea adquirir certificado:

- Si: S/100 por el curso.

- No: Fin del proceso.

10. Certificarse.

11.1.2. Determinación de procesos estratégicos

Planificación estratégica:

- **Objetivo:** Garantizar el cumplimiento de la misión y visión de Intelectus S.A.C mediante establecimiento de políticas y directrices.
- **Actores involucrados:** Gerente general y docentes.

Evaluación organizacional:

- **Objetivo:** Promover la evaluación de la gestión y rendición de cuentas; y propiciar la autoevaluación.
- **Actores involucrados:** Gerente general y contador.

Proyección organizacional:

- **Objetivo:** Promover los procesos de cooperación académica; así como también optimizar los sistemas de comunicación interna y externa a fin de promocionar los servicios académicos.
- **Actores involucrados:** Gerente general y docentes.

11.2 Estratégica de gestión de recursos

Considerando que la estrategia de gestión de recursos está ligada a las aulas, la buena distribución de docentes por aula orientará al óptimo logro de los objetivos empresariales.

Intelectus busca la optimización de horas docente en las aulas virtuales a través del incremento en el tope mínimo por aula virtual, sin dejar débil el asesoramiento, para ello se necesitará videos de ayuda, en la cual se responda a las preguntas más frecuentes.

11.3 Definición de estándares de calidad

El compromiso de Intelectus S.A.C es satisfacer las necesidades de los docentes de nivel básica cumpliendo con sus expectativas.

Para ello se ha visto conveniente determinar estándares de calidad para cada uno de nuestros servicios:

Cursos virtuales:

- Se contará con un docente virtual para que pueda responder de forma inmediata e integral a todas las consultas que se realicen en dicha aula respecto al curso.
- Por medio de videos se enseñará paso a paso como ingresar al aula virtual para así evitar que aquellos docentes que aún no tienen mucha familiaridad con dicha modalidad puedan tenerlo.
- Los materiales que se subirán al aula virtual (videos, artículos y actividades) tendrán que cumplir con todos los estándares que la universidad Marcelino Champagnat lo determine.

Cursos semi-presenciales:

- Para los cursos con esta modalidad es indispensable que las aulas físicas tengan una buena infraestructura y condiciones ideales como es el tener una buena iluminación, que esté limpio y que esté ventilado.
- Se dispondrá de materiales necesarios para el estudio, preparados antes del inicio de los cursos para que puedan ser revisados y corregidos si es necesario con el fin de que pueda ser de gran utilidad para los docentes.

11.3.1. Métodos y sistemas de verificación

El número de docentes frecuentes será un índice de medición para poder saber si su experiencia ha sido buena y es por ello que están regresando a tomar otros cursos.

Estaremos continuamente pidiendo a los docentes que brinden sus sugerencias para mejorar el servicio que brinda Intelectus S.A.C.

Así mismo el número de días de la elaboración de los contenidos determinará si los esfuerzos están dando resultados positivos.

Los índices que se han considerado son los que brindarán información importante y determinantes en el servicio prestado.

11.4 Gestión de recursos

11.4.1 Determinación de puestos, funciones y competencias

Somos una empresa que brinda cursos a docentes de educación básica de manera virtual y semi-presencial. Los colaboradores que buscamos son aquellos que estén

dispuestos a laborar a distancia, de manera individual y a la vez mantener coordinación con cada área.

Gerente General

Perfil de puesto:

- Unidad de Organización: Gerencia.
- Jefe Superior Inmediato: Accionistas.

Datos generales:

- Edad: Mínimo 30 años máximo 50.
- Sexo: Indiferente.
- Profesión: Educación (Maestría).
- Experiencia: De 10 a 15 años.

Competencias laborales:

Conocimientos específicos:

- Tener especialidad en nuevas metodologías de enseñanza.
- Uso de tics como herramienta ineludible e imprescindible.

Conocimientos generales:

- Técnicas en gestión.
- Controles Internos.
- Conocimiento de aulas virtuales.

Habilidades:

- Habilidad para operar en un entorno siempre cambiante y no siempre definido.
- Habilidad para el manejo del conflicto.
- Habilidad para asumir responsabilidades y decisiones en un entorno de trabajo “auto gestionado” (control interno).
- Habilidades de interacción mediante TICs.
- Cubrir el nivel del idioma inglés.

Actitudes:

- Organizado.
- Debe controlar el desarrollo de los procesos de gestión de las unidades a su cargo.
- Mantener independencia profesional.
- Mantener una relación estrecha con el personal de las distintas áreas.
- Confidencialidad y discreción.

Responsabilidad:

Cumplir con las actividades de programación que sean asignadas al puesto para efectos de alcanzar el cumplimiento del plan de trabajo anual aprobado por los accionistas.

Funciones:

- Gestionar los certificados con la universidad.
- Seleccionar y dar seguimiento a los docentes que dictarán los cursos.
- Monitorear, supervisar y evaluar el aula virtual.
- Controlar de calidad del servicio prestado.
- Formular periódicamente informes de gestión del avance y cumplimiento de las metas.

Asistente administrativo

Perfil de puesto:

- Unidad de Organización: Administración.
- Jefe Superior Inmediato: Gerente General.

Datos generales:

- Edad: Mínimo 18 años máximo 25.
- Sexo: Femenino.
- Profesión: Estudiante de 5to ciclo en adelante en las carreras de educación, administración o sistemas.
- Experiencia: 3 meses como mínimo.

Competencias laborales:

Conocimientos específicos:

- Comprender sistemas.

- Comprender procesos de trabajo.
- Uso de tics como herramienta ineludible e imprescindible.

Conocimientos generales:

- Técnicas en gestión.
- Conocer procedimientos administrativos.
- Conocimiento de aulas virtuales.

Habilidades:

- Capacidad de detección, análisis y solución de necesidades y problemas.
- Capacidad de desarrollar y fortalecer competencias.
- Buen uso de las tecnologías de informática y de comunicación.
- Capacidad de adaptación y trabajo en equipo.
- Habilidad de comunicación oral y escrita.

Actitudes:

- Organizado.
- Debe controlar el desarrollo de los procesos de gestión.
- Mantener independencia profesional.
- Confidencialidad y discreción.
- Lealtad.
- Compromiso.

- Con iniciativa.
- Persistente.

Responsabilidad:

- Cumplir con las actividades asignadas al puesto.

Funciones:

- Diseñar procesos estratégicos para el logro de los objetivos.
- Formular los planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Planear, organizar y dirigir las compras periódicas de materiales requeridos por los docentes.
- Actualización, registro y almacenamiento de información.
- Fotocopiado; archivado; tratamiento de textos; atención telefónica y gestión del correo postal y electrónico.

Contador

Perfil de puesto:

- Unidad de Organización: Gerencia.
- Jefe Superior Inmediato: Gerente General.

Datos generales:

- Edad: mínimo 23 años.
- Sexo: Indiferente.

- Profesión: Egresado de la carrera de contabilidad.
- Experiencia: mínimo 1 año.

Competencias laborales:

Conocimientos específicos:

- Sistemas contables.
- Costos.
- Estados financieros.

Conocimientos generales:

- Control interno.
- Procedimientos administrativos.
- Controles Internos.
- Análisis de riesgos
- Muestreo estadístico
- Conocimiento en aulas virtuales.

Habilidades:

- Capacidad de análisis y síntesis.
- Interés por la investigación.
- Capacidad de cuestionamiento y crítica.
- Búsqueda constante de la superación.

- Disposición para el trabajo en equipo.
- Capacidad para el trabajo bajo presión.
- Agilidad de pensamiento.
- Habilidad para negociar.

Actitudes:

- Responsable.
- Comprometido.
- Organizado.
- Ético.

Responsabilidad:

- Coordinación directa con el gerente general.
- Presentación de resultados.

Funciones:

- Entrega de estados financieros al cierre de mes.
- Realizar las declaraciones.
- Registro de comprobantes.
- Determinación de costos y presupuestos.
- Evaluación de proyectos.

Editor de contenido

Perfil de puesto:

- Unidad de Organización: Administración.
- Jefe Superior Inmediato: Gerente General.

Datos generales:

- Edad: Mínimo 20 años.
- Sexo: Indiferente.
- Profesión: Mínimo estudiante de 8vo ciclo en la carrera de sistemas o comunicaciones.
- Experiencia: Mínimo 6 meses.

Competencias laborales:

Conocimientos específicos:

- Manejo a la perfección de herramientas multimedia.
- Conocimiento en aulas virtuales.

Conocimientos generales:

- Identificar palabras claves.
- Comprender sistemas y procesos de trabajo y realización de tareas diversas.
- Uso de tics como herramienta ineludible e imprescindible.

Habilidades:

- Excelente redacción.
- Habilidades investigativas.

Actitudes:

- Organizado.
- Compromiso.
- Creativo.
- Con iniciativa.
- Realista y práctico en sus actividades.
- Autoconocimiento personal.
- Autodominio.
- Persistente.

Responsabilidad:

- Responsable de contenido y formato de la información.
- Definir que contenidos deberían ser utilizados para asegurar el cumplimiento de los objetivos.

Funciones:

- Generación de contenido.
- Coordinar fuentes.
- Actualización sistemática de la información.

Community manager:

Perfil de puesto:

- Unidad de Organización: Comercial.
- Jefe Superior Inmediato: Gerente General.

Datos generales:

- Edad: Mínimo 18 años.
- Sexo: Indiferente.
- Profesión: Estudiante o egresado de la carrera de comunicaciones o marketing.
- Experiencia: De 3 meses como mínimo.

Competencias laborales:

Conocimientos específicos:

- Conocer los principales blogs.
- Conocer los principales foros.
- Buen manejo de redes sociales.
- Uso de tics como herramienta ineludible e imprescindible.

Conocimientos generales:

- Buena ortografía y redacción.
- Experiencia en comunicación online,

Habilidades:

- Planear acciones novedosas y notorias sin inversión económica.
- Aceptar con asertividad las críticas.
- Desempeñar varias tareas a la vez.

Actitudes:

- Creativo.
- Con iniciativa.
- Humildad.
- Persistente.
- Empático.
- Paciente.
- Organizado para saber priorizar y gestionar su tiempo.

Responsabilidad:

- Conocer las novedades que se publiquen en los principales blogs o sites de marketing digital.

Funciones:

- Ser el portavoz de la empresa en las redes sociales.
- Creación de perfil.
- Creación de páginas en redes sociales.
- Responder todas las opiniones con cordialidad.

- Estar al tanto de lo que comparten o publican los expertos de social media en blogs, foros y redes sociales.

Docente virtual

Perfil de puesto:

- Unidad de Organización: Área académica.
- Jefe Superior Inmediato: Gerente General.

Datos generales:

- Edad: Mínimo 26
- Sexo: Indiferente.
- Profesión: Egresado en educación.
- Experiencia: De 3 meses como mínimo.

Competencias laborales:

Conocimientos específicos:

- Dominio de técnicas de trabajo colaborativo e individual.
- Dominio de las estrategias didácticas de la educación virtual.

Conocimientos generales:

- Conocimiento en aulas virtuales.

Habilidades:

- Evaluar su propio desempeño y asumen una actitud crítica respecto del diseño del curso que monitorea.
- Potenciar la comunidad de aprendizaje.
- Orientar al estudiante hacia la obtención de resultados de aprendizaje, facilitándole a lo largo de su proceso de aprendizaje, los recursos e información de valor necesarios que le permitan adquirir competencias profesionales adecuadas.

Actitudes:

- Organizado.
- Debe controlar el desarrollo de los procesos de gestión de las unidades a su cargo.
- Confidencialidad y discreción
- Lealtad.
- Compromiso.
- Creativo.

Responsabilidad:

- Buscar nuevos recursos y estrategias acordes con la modalidad virtual en forma creativa.

Funciones:

- Monitoreo de curso.
- Utilizar herramientas que ofrecen los entornos virtuales.
- Mantiene actualizado y a la vanguardia de la innovación en el espacio de la educación virtual.

Docente presencial

Perfil de puesto:

- Unidad de Organización: área académica.
- Jefe Superior Inmediato: Gerente General.

Datos generales:

- Edad: Mínimo 30 años.
- Sexo: Indiferente.
- Profesión: Egresado de la carrera de educación.
- Experiencia: Mínimo 5 años.

Competencias laborales:

Conocimientos específicos:

- Comprender sistemas y procesos de trabajo y realización de tareas diversas.
- Uso de tics como herramienta ineludible e imprescindible.

Conocimientos generales:

- Técnicas en gestión.
- Procedimientos administrativos.
- Controles Internos.
- Análisis de riesgos
- Muestreo estadístico
- Conocimiento en aulas virtuales.

Habilidades:

- Capacidad de vincular el conocimiento teórico con la práctica profesional.
- Motivar permanentemente el aprendizaje de los alumnos y el logro de los objetivos formativos propuestos en el curso que “monitorea”.

Actitudes:

- Demuestra en sus actos un compromiso claro acerca de la democratización del derecho de todo ser humano a la educación, que se hace posible con la Educación Virtual.
- Respeto de la autonomía del alumno en el proceso de aprendizaje.
- Mantener independencia profesional.
- Confidencialidad y discreción
- Muestra empatía en la relación personal y pedagógica que establece con los alumnos.

Responsabilidad:

- Transferencia del conocimiento a los alumnos con técnicas que los ayuden a obtener una capacitación integral.

Funciones:

- Dictado de curso asignado.
- Brindar herramientas a los alumnos.
- Realizar contenidos que puedan desarrollarse en clase.
- Calificar el desempeño de los alumnos.

11.4.2. Propuesta de evaluación de desempeño del personal

El índice de medición utilizado para evaluar la eficiencia de los colaboradores de Intelectus S.A.C se realizará mediante la evaluación por competencias en la cual el gerente general podrá calificar el desempeño de cada uno.

Esto permitirá obtener una evaluación global, objetiva y aprovechar las brechas identificadas para optimizar la eficiencia.

12. Plan de implementación

12.1 Descripción de tareas

Para que Intelectus S.A.C lleve a cabo el dictado de cursos; como primer paso se ha considerado la búsqueda del aula virtual, que esta cumpla con todas las necesidades; posterior a ello se hará la búsqueda del aula física, el cual se encontrará ubicado en Santiago de Surco; como tercer paso se ha considerado realizar los

trámites correspondientes para la constitución de la empresa estableciendo el régimen societario y tributario y a su vez se gestionará el registro del logotipo en INDECOPI.

El proceso de captación de personal se realizará como quinto paso, dicho proceso se llevará a cabo a través de una convocatoria en la cual pasarán por una entrevista con el Gerente general, adicional a ello, se inscribirá a los trabajadores en el régimen laboral especial de la ley MYPE

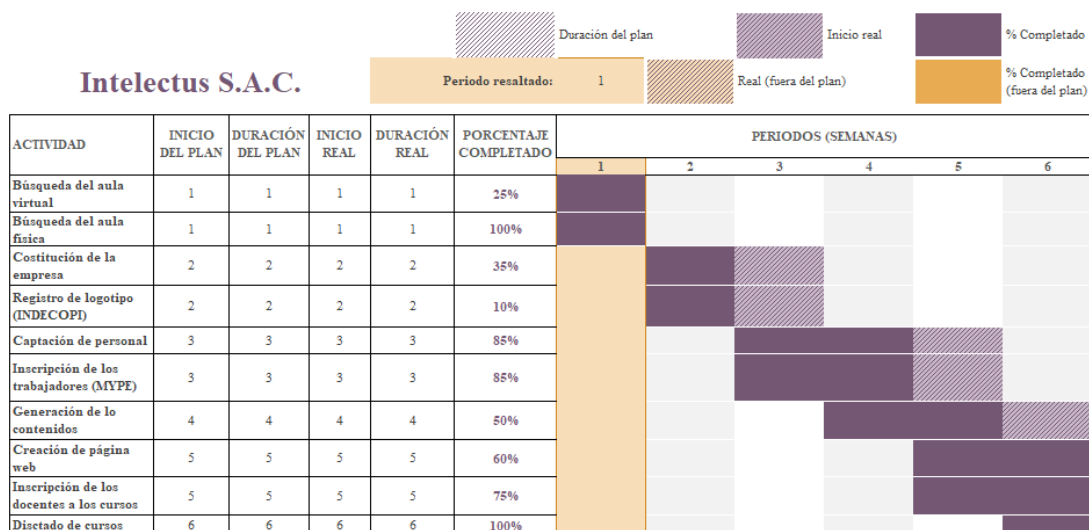
Una vez realizado los procesos ya mencionados, será necesario generar los contenidos para el aula virtual y aula física, para así crear la página web, en el cual se realizarán las inscripciones a los cursos tanto virtuales como semi-presenciales, para esta segunda modalidad se tendrá que esperar la inscripción de 25 docentes como mínimo para empezar el curso y finalmente cumpliendo ello se terminará con el dictado de los cursos.

12.2 Cronograma de tareas

Figura 13

Cronograma de tareas por semanas

Intelectus S.A.C.



FUENTE: Elaboración propia

13. Valorización de la propuesta

13.1 Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas de Intelectus se encuentra conformado por la cantidad de docentes y por el precio establecido por cada modalidad en el transcurso de los 10 años; tanto la demanda como el precio se encuentran afectos a un incremental anual.

Tabla 58

Presupuesto de ventas

| | | Presupuesto de ventas | | | | | | | | | | |
|-----------------------|------------------------|-----------------------|--------|--------|--------|--------|-----------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Años | | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Incremento de demanda | | | 1 | 1.03 | 1.06 | 1.10 | 1.13 | 1.16 | 1.20 | 1.24 | 1.28 | 1.32 |
| Inflación | | | 1 | 1.02 | 1.05 | 1.07 | 1.10 | 1.13 | 1.15 | 1.18 | 1.21 | 1.24 |
| Demanda | V 120h | | 4200 | 4330 | 4464 | 4603 | 4746 | 4893 | 5044 | 5201 | 5362 | 5528 |
| | S-P 120h | | 2160 | 2227 | 2280 | 2360 | 2440 | 2516 | 2594 | 2675 | 2758 | 2840 |
| | S-P 180h | | 1920 | 1960 | 2040 | 2080 | 2160 | 2237 | 2306 | 2360 | 2440 | 2520 |
| | Curso S-P 120h | | 100 | 102.4 | 104.86 | 107.37 | 109.95 | 112.59 | 115.29 | 118.06 | 120.89 | 123.79 |
| Precio | Curso S-P 180h | | 150 | 153.6 | 157.29 | 161.06 | 164.93 | 168.88 | 172.94 | 177.09 | 181.34 | 185.69 |
| | Inscripción cursos S-P | | 5 | 5.12 | 5.24 | 5.37 | 5.5 | 5.63 | 5.76 | 5.9 | 6.04 | 6.19 |
| | Certificados V 120h | | 50 | 51.2 | 52.43 | 53.69 | 54.98 | 56.29 | 57.65 | 59.03 | 60.45 | 61.9 |
| Ventas | | | 734400 | 772234 | 816637 | 859376 | 910761.88 | 963247 | 1016873 | 1070464 | 1131413 | 1194864 |

FUENTE: Elaboración propia

13.2 Definición de la estructura de costos del producto

Tabla 59

Estructura de costos: Curso Virtual de 120 horas.

| INTELECTUS - Curso V 120hrs | | | |
|-----------------------------|-----------------------|-----------------|-------------------|
| Insumos | Producto | Cantidad x aula | Cantidad x alumno |
| | | certificado | 100 |
| | Aula virtual | 1 | 1% |
| Mano de obra | 1 Docente virtual | 20 | 20% |
| | 1 Editor de contenido | 70 | 70% |

Tabla 60

Estructura de costos: Curso Semi-presencial 120 horas.

| INTELECTUS - Curso S-P 120hrs | | | |
|-------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| | Producto | Cantidad x aula | Cantidad x alumno |
| Materiales directos | Certificado | 40 | 1 |
| | Aula virtual | 1 | 3% |
| | Aula fisica | 1 | 3% |
| Mano de obra | 1 Docente virtual | 14.00 hrs | 0.35 hrs |
| | 1 Editor de contenido | 49.00 hrs | 1.23 hrs |
| | 1 Docente presencial | 40.00 hrs | 1.00 hrs |
| CIF | Materiales | 3% de los ingresos | 3% de los ingresos |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 61

Estructura de costos: Curso Semi-presencial 180 horas

| INTELECTUS - Curso S-P 180hrs | | | |
|-------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| | Producto | Cantidad x aula | Cantidad x alumno |
| Materiales directos | Certificado | 40 | 1 |
| | Aula virtual | 1 | 3% |
| | Aula fisica | 1 | 3% |
| Mano de obra | 1 Docente virtual | 21.00 hrs | 0.53 hrs |
| | 1 Editor de contenido | 73.50 hrs | 1.84 hrs |
| | 1 Docente presencial | 62.00 hrs | 1.55 hrs |
| CIF | Materiales | 3% de los ingresos | 3% de los ingresos |

FUENTE: Elaboración propia

13.3 Costeo estándar del producto

Tabla 62

Costeo estándar: Curso Virtual de 120 horas

| INTELECTUS - Curso V 120hrs | | | | | | | | | |
|-----------------------------|-----------------------|------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|----------|----------|
| Insumos | Producto | Cantidad x | | | Cantidad x | | | | |
| | | aula | Costo unit. | costo total | alumno | Costo unit. | costo total | | |
| | certificado | 150 | S/ 10.00 | S/ 1,500.00 | 1 | S/ 10.00 | S/ 10.00 | S/ 10.00 | S/ 10.00 |
| | Aula virtual | 1 | S/ 40.20 | S/ 40.20 | 1% | S/ 40.20 | S/ 40.20 | S/ 0.27 | S/ 0.27 |
| Mano de obra | 1 Docente virtual | 20.00 hrs | S/ 40.00 | S/ 800.00 | 0.13 hrs | S/ 40.00 | S/ 40.00 | S/ 5.33 | S/ 5.33 |
| | 1 Editor de contenido | 70.00 hrs | S/ 8.76 | S/ 613.52 | 0.47 hrs | S/ 8.76 | S/ 8.76 | S/ 4.09 | S/ 4.09 |
| Total | | | | S/ 2,953.72 | | | S/ 19.69 | | |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 63

Costeo estándar: Curso Semi-presencial 120 horas

| INTELECTUS - Curso S-P 120hrs | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-----------------------|--------------------|-------------|-------------|--------------------|-------------|-------------|----------|----------|
| Insumos | Producto | Cantidad x | | | Cantidad x | | | | |
| | | aula | Costo unit. | costo total | alumno | Costo unit. | costo total | | |
| | certificado | 40 | S/ 21.00 | S/ 840.00 | 1 | S/ 21.00 | S/ 21.00 | S/ 21.00 | S/ 21.00 |
| | Aula virtual | 1 | S/ 40.20 | S/ 40.20 | 3% | S/ 40.20 | S/ 40.20 | S/ 1.01 | S/ 1.01 |
| | Aula física | 40.00 hrs | S/ 50.00 | S/ 2,000.00 | 1.00 hrs | S/ 50.00 | S/ 50.00 | S/ 50.00 | S/ 50.00 |
| Mano de obra | 1 Docente virtual | 14.00 hrs | S/ 40.00 | S/ 560.00 | 0.35 hrs | S/ 40.00 | S/ 40.00 | S/ 14.00 | S/ 14.00 |
| | 1 Editor de contenido | 49.00 hrs | S/ 8.76 | S/ 429.46 | 1.23 hrs | S/ 8.76 | S/ 8.76 | S/ 10.74 | S/ 10.74 |
| | 1 Docente presencial | 40.00 hrs | S/ 70.00 | S/ 2,800.00 | 1.00 hrs | S/ 70.00 | S/ 70.00 | S/ 70.00 | S/ 70.00 |
| CIF | Material | 5% de los ingresos | | | 5% de los ingresos | | | | |
| | Material | | S/ 10.50 | S/ 420.00 | | S/ 10.50 | S/ 10.50 | S/ 10.50 | S/ 10.50 |
| Total | | | | S/ 7,089.66 | | | S/ 177.24 | | |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 64 *Costeo estándar:*

Curso Semi-presencial 180 horas.

| INTELECTUS - Curso S-P 180hrs | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-----------------------|--------------------|-------------|--------------|--------------------|-------------|-------------|-----------|-----------|
| Insumos | Producto | Cantidad x | | | Cantidad x | | | | |
| | | aula | Costo unit. | costo total | alumno | Costo unit. | costo total | | |
| | certificado | 40 | S/ 31.00 | S/ 1,240.00 | 1 | S/ 31.00 | S/ 31.00 | S/ 31.00 | S/ 31.00 |
| | Aula virtual | 1 | S/ 40.20 | S/ 40.20 | 3% | S/ 40.20 | S/ 40.20 | S/ 1.01 | S/ 1.01 |
| | Aula física | 62.00 hrs | S/ 50.00 | S/ 3,100.00 | 1.55 hrs | S/ 50.00 | S/ 50.00 | S/ 77.50 | S/ 77.50 |
| Mano de Obra | 1 Docente virtual | 21.00 hrs | S/ 40.00 | S/ 840.00 | 0.53 hrs | S/ 40.00 | S/ 40.00 | S/ 21.00 | S/ 21.00 |
| | 1 Editor de contenido | 73.50 hrs | S/ 8.76 | S/ 644.20 | 1.84 hrs | S/ 8.76 | S/ 8.76 | S/ 16.10 | S/ 16.10 |
| | 1 Docente presencial | 62.00 hrs | S/ 70.00 | S/ 4,340.00 | 1.55 hrs | S/ 70.00 | S/ 70.00 | S/ 108.50 | S/ 108.50 |
| CIF | Material | 5% de los ingresos | | | 5% de los ingresos | | | | |
| | Material | | S/ 15.50 | S/ 620.00 | | S/ 15.50 | S/ 15.50 | S/ 15.50 | S/ 15.50 |
| Total | | | | S/ 10,824.40 | | | S/ 270.61 | | |

FUENTE: Elaboración propia

13.4 Presupuesto de gastos operativos

Tabla 65

Presupuesto de gastos operativos: Gastos administrativos.

| Gastos Administrativos | | | |
|-----------------------------------|--------------------------|------------|--------------|
| Gastos | Detalle | Mensual | Anual |
| Gastos de Servicios Basicos | Telefono,Internet | S/2,660.00 | S/ 31,920.00 |
| Alquiler de oficina | Gowork - 3 personas | S/1,929.60 | S/ 23,155.20 |
| Sueldos Adm(inclu. Costo empresa) | Gerente General | S/6,010.00 | S/131,258.40 |
| | Asistente administrativo | S/1,803.00 | |
| | Editor | S/1,682.80 | |
| | Contador | S/1,442.40 | |
| Total | | | S/186,333.60 |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 66

Presupuesto de gastos operativos: Gastos de ventas.

| Gatos de Venta | | | |
|-----------------------------------|--------------------|------------|--------------|
| Gastos | Detalle | Mensual | Anual |
| Sueldos Adm(inclu. Costo empresa) | Community manager | S/1,442.40 | S/ 17,308.80 |
| Publicidad | 3% de los ingresos | S/1,836.00 | S/ 22,032.00 |
| Total | | | S/ 39,340.80 |

FUENTE: Elaboración propia

13.5 Punto de equilibrio

Tabla 67

Punto de equilibrio

| x Mes x Aula | Punto de equilibrio | | | | | |
|----------------------------------|---------------------|-------------|-------------|----------|-----|----------|
| | V 120 hrs | S-P 120 hrs | S-P 180 hrs | | | |
| PU V 120 hrs | S/. | 50.00 | | | | |
| PU S-P 120 hrs | | | S/. | 105.00 | | |
| PU S-P 180 hrs | | | | | S/. | 155.00 |
| TOTAL UNID. | S/. | 15,000.00 | S/. | 4,200.00 | S/. | 6,200.00 |
| Costo por hora docente P | S/. | - | S/. | 1,400.00 | S/. | 2,170.00 |
| Costo por hora docente V | S/. | 800.00 | S/. | 280.00 | S/. | 420.00 |
| Costo por hrs - alquiler de aula | S/. | - | S/. | 1,000.00 | S/. | 1,550.00 |
| Certificados | S/. | 1,500.00 | S/. | 420.00 | S/. | 620.00 |
| Materiales | S/. | - | S/. | 210.00 | S/. | 310.00 |
| CVU | S/. | 2,300.00 | S/. | 3,310.00 | S/. | 5,070.00 |
| Indumentaria | S/. | 7.50 | S/. | 2.10 | S/. | 3.10 |
| Publicidad | S/. | 450.00 | S/. | 126.00 | S/. | 186.00 |
| GVU | S/. | 457.50 | S/. | 128.10 | S/. | 189.10 |
| CVU + GVU | S/. | 2,757.50 | S/. | 3,438.10 | S/. | 5,259.10 |
| MCU | | 12,242.50 | S/. | 761.90 | S/. | 940.90 |
| Alquiler de vehículo | S/. | 630.00 | S/. | 135.00 | S/. | 135.00 |
| Combustible | S/. | 330.75 | S/. | 70.88 | S/. | 70.88 |
| Aula virtual | S/. | 112.56 | S/. | 24.12 | S/. | 24.12 |
| Gerente General | S/. | 4,207.00 | S/. | 901.50 | S/. | 901.50 |
| Asistente Adm. | S/. | 1,262.10 | S/. | 270.45 | S/. | 270.45 |
| Editor | S/. | 1,177.96 | S/. | 252.42 | S/. | 252.42 |
| Contador (RXH) | S/. | 840.00 | S/. | 180.00 | S/. | 180.00 |
| telefonía | S/. | 854.00 | S/. | 183.00 | S/. | 183.00 |
| Mantenimiento de equipos | S/. | 23.04 | S/. | 4.94 | S/. | 4.94 |
| Internet | S/. | 1,008.00 | S/. | 216.00 | S/. | 216.00 |
| Alquiler de oficina | S/. | 1,350.72 | S/. | 289.44 | S/. | 289.44 |
| Community manager (RXH) | S/. | 840.00 | S/. | 180.00 | S/. | 180.00 |
| Depreciacion | S/. | 281.46 | S/. | 60.31 | S/. | 60.31 |
| CF - GVU | S/. | 12,917.59 | S/. | 2,768.06 | S/. | 2,768.06 |
| No. De aulas | | 1.06 | | 3.63 | | 2.94 |
| Aulas completas | | 1 | | 3 | | 4 |

FUENTE: Elaboración propia

13.6 Cálculo del WACC

Tabla 68

Cálculo del WACC

| Estructura de Capital | |
|---------------------------------------|-----------|
| Pasivo | 55% |
| Patrimonio | 45% |
| Costo del Dinero para Terceros | |
| Costo de la Deuda | 15.39% |
| Tasa de Impuesto a la Renta | 10.00% |
| Costo Neto de la Deuda | 13.85% |
| Costo del Dinero para los accionistas | |
| Tasa Libre de Riesgo | 2.78% |
| Prima de mercado | 4.41% |
| Beta desapalancada | 1.15 |
| Beta apalancada | 2.42 |
| Riesgo País | 122 1.22% |
| Retorno del Accionista | 14.65% |
| Costo Ponderado de Capital | |
| WACC | 14.21% |

FUENTE: Elaboración propia

13.7 Flujo de caja libre

Tabla 69

Flujo de caja libre

| AÑOS | Flujo de inversión | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 0 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Ventas | | 734K | 772K | 817K | 859K | 911K | 963K | 1M | 1M | 1M | 1M |
| Alquiler de vehículo | | -11K | -11K | -11K | -12K | -12K | -12K | -12K | -13K | -13K | -13K |
| Combustible | | -6K | -6K | -6K | -6K | -6K | -6K | -7K | -7K | -7K | -7K |
| Aula virtual | | -2K | -6K | -7K | -7K | -7K | -7K | -7K | -7K | -8K | -8K |
| Costo por hora docente P | | -171K | -175K | -197K | -202K | -207K | -212K | -247K | -253K | -259K | -286K |
| Costo por hora docente V | | -38K | -39K | -44K | -45K | -46K | -47K | -54K | -55K | -57K | -68K |
| Costo por hrs - alquiler de aula | | -122K | -125K | -141K | -144K | -148K | -151K | -176K | -181K | -185K | -204K |
| Certificados | | -73K | -77K | -82K | -86K | -91K | -96K | -102K | -107K | -113K | -119K |
| Materiales | | -26K | -28K | -30K | -31K | -33K | -35K | -37K | -38K | -41K | -43K |
| Costo total | | -450K | -468K | -517K | -532K | -550K | -567K | -642K | -661K | -682K | -749K |
| Utilidad Bruta | | 284K | 304K | 299K | 327K | 361K | 397K | 375K | 409K | 449K | 446K |
| Gasto adm. | | -184K | -189K | -193K | -198K | -203K | -207K | -212K | -218K | -223K | -228K |
| Gasto de vent. | | -36K | -38K | -40K | -41K | -43K | -45K | -47K | -49K | -51K | -54K |
| EBITDA | | 64K | 77K | 67K | 88K | 115K | 144K | 115K | 143K | 175K | 164K |
| Depreciación | | -5K | -5K | -5K | -5K | -5K | -5K | -5K | -5K | -6K | -6K |
| EBIT | | 59K | 72K | 62K | 83K | 110K | 139K | 110K | 137K | 169K | 158K |
| Impuesto a la renta | | -6K | -7K | -6K | -8K | -11K | -14K | -11K | -14K | -17K | -16K |
| NOPAT | | 58K | 70K | 60K | 80K | 104K | 130K | 104K | 129K | 158K | 148K |
| Capex | -37K | | | | | -21K | | | | -23K | |
| Working Capital | | -33K | -35K | -35K | -38K | -41K | -45K | -44K | -47K | -51K | -51K |
| Valor de Perpetuidad | | | | | | | | | | | 682K |
| FCF | -37K | 25K | 35K | 25K | 42K | 42K | 85K | 61K | 82K | 84K | 779K |

| | |
|------|---------------|
| WACC | 14.21% |
| VAN | S/.397,064.83 |
| TIR | 88% |
| TIRM | 42% |

FUENTE: Elaboración propia

El flujo de inversión de Intelectus resume todo el trabajo reflejando en cifras, dicha inversión asciende a S/ 37,000 soles de los cuales un 40% lo asume los accionistas y un 60% es financiado con una tasa de 15.39%, esta inversión es la que cubre gastos preoperativos, la compra de equipos de cómputo para cada área y audiovisuales. Así mismo para obtener la utilidad bruta de 39%, se tuvo que disminuir los costos a los ingresos, este porcentaje muestra que el negocio es rentable y va en crecimiento continuo.

Para obtener una utilidad operativa de 9%, se tuvo que añadir los gastos operativos (gastos administrativos y gastos de ventas), posteriormente para calcular la utilidad antes de impuestos de 8%, se aplica la depreciación y amortización anual, a esto se

considera la inversión y el capital de trabajo; obteniendo como resultado durante los 10 años proyectados, un VAN de S/397,064 soles y una TIR de 88%.

13.8 Escenarios

Tabla 70

Sensibilidad de precio mensual – curso s-p 120 horas

| Sensibilidad | | |
|---------------------------|---------------|------|
| Precio mensual s-p 120hrs | S/.397,064.83 | 88% |
| S/.25.00 | S/.303,914.03 | 41% |
| S/.50.00 | S/.334,964.30 | 50% |
| S/.75.00 | S/.366,014.57 | 63% |
| S/.100.00 | S/.397,064.83 | 88% |
| S/.125.00 | S/.428,115.10 | 135% |
| S/.150.00 | S/.459,165.36 | 204% |
| S/.175.00 | S/.490,215.63 | 286% |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 71

Sensibilidad de precio mensual – curso s-p 180 horas

| Sensibilidad | | |
|---------------------------|---------------|------|
| Precio mensual s-p 180hrs | S/.397,064.83 | 88% |
| S/.75.00 | S/.314,264.12 | 44% |
| S/.100.00 | S/.341,864.36 | 52% |
| S/.125.00 | S/.369,464.60 | 65% |
| S/.150.00 | S/.397,064.83 | 88% |
| S/.175.00 | S/.424,665.07 | 128% |
| S/.200.00 | S/.452,265.30 | 187% |
| S/.225.00 | S/.479,865.54 | 258% |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 72

Sensibilidad de certificado – curso V 120 horas

| Sensibilidad | | |
|-----------------------------|---------------|------|
| Precio certificado V 120hrs | S/.397,064.83 | 88% |
| S/.25.00 | 332935.2859 | 49% |
| S/.50.00 | S/.397,064.83 | 88% |
| S/.75.00 | S/.461,194.38 | 209% |
| S/.100.00 | S/.525,323.92 | 386% |
| S/.125.00 | S/.589,453.47 | 576% |
| S/.150.00 | S/.653,583.01 | 769% |
| S/.175.00 | 717712.5593 | 964% |

FUENTE: Elaboración propia

13.9 VAN, TIR

Tabla 73

FCF (VAN-TIR)

| Indicadores financieros | |
|-------------------------|---------------|
| Detalle | Monto |
| WACC | 14.21% |
| VAN | S/.397,064.83 |
| TIR | 88% |
| TIRM | 42% |

FUENTE: Elaboración propia

Tabla 74

ECF (VAN-TIR)

| Indicadores financieros | |
|-------------------------|---------------|
| Detalle | Monto |
| WACC | 14.65% |
| VAN | S/.385,376.32 |
| TIR | 141% |
| TIRM | 52% |

FUENTE: Elaboración propia

Conclusiones

Los docentes tienen la necesidad de una buena capacitación ya que hoy en día el estado peruano está apostando por una buena educación

Ofreciendo un curso de calidad se logrará una adecuada capacitación permitiendo fortalecer las competencias y capacidades de los docentes

Los docentes de educación podrán capacitarse en los diversos cursos de su interés propuestos por nuestra organización.

Es necesario de hacer uso de diversas herramientas (TIC) para desarrollar una buena interacción con el aula virtual.

A partir del resultado de la Investigación de mercado realizada a docentes del sector privado y público de Lima podemos concluir que un gran porcentaje estaría dispuesto a tener acceso a los servicios que brinda Intelectus SAC siempre y cuando. Se cumplan los atributos valorados por estos. Estos serían:

- Precios cómodos, de 200 a 250 soles.
- Duración de los cursos de 120 horas a más.
- Realización del curso en un tiempo máximo de 2 meses.
- Docentes de primera calidad.
- Contenidos dictados en los cursos sean útiles en la práctica docente.
- Cursos semi-presenciales tengan un 30% presencial y 70% virtual.
- Temas del curso deben ser de: Estrategias y didácticas de las áreas de aprendizaje y Materiales de enseñanza y uso de TIC.

Recomendaciones

Es necesario brindar una capacitación en un formato innovador, motivador y de calidad que le permita satisfacer las necesidades del docente.

Los diversos cursos deben estar acorde a la realidad económica de los docentes

Los horarios y tiempos se deben proponer de acuerdo al contexto de los docentes.

Los módulos que se dicten deben estar actualizados.

Para que el docente se sienta en un ambiente adecuado es necesario de que los cursos presenciales den un espacio acogedor y motivador.

Referencias

- Amachia, Miguel. (2015). Desempeño docente y formación profesional permanente de los profesores de la Escuela Superior de Bellas Artes Diego Quispe Tito de Cusco 2015. Tesis (Mg. en Educación). Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Educación. Unidad de Posgrado. 2016. 147 h. Recuperado de: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/5624>
- Arraiza, Javier. (2015). Formación profesional permanente, desempeño profesional del docente y rendimiento académico de los estudiantes del IV, VI, VIII y X ciclo de estudios Facultad de Educación Universidad Nacional Mayor de San Marcos 2013-2. Tesis (Magister en Educación con mención en Docencia en el Nivel Superior). Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Educación, Unidad de Posgrado, 2015. 125 h. Recuperado de: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/5624>
- Conferencia en furueo de la educación: de la pizarra al MOOC. (2015). [Blog] Nosoloele. Recuperado de <https://nosoloele.wordpress.com/2015/06/22/conferencia-el-futuro-de-la-educacion-de-la-pizarra-al-mooc/> [Accessed 4 Jan. 2018].
- Cortez, M. B. (16 de marzo de 2017). EdTech. Obtenido de <http://www.edtechmagazine.com/higher/article/2017/03/3-innovations-borne-out-virtual-classrooms-expand-higher-education-s-reach>
- Dellepiane, P. (2010). Entornos virtuales de enseñanza y aprendizaje: aplicaciones y propuestas en la enseñanza superior. REDHECS, 6(10). Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/revista?codigo=12276>

- García Aretio, L., Ruiz, M., Quintanal, J., García Blanco, M., y García Pérez, M. (2010). Concepción y tendencias de la educación a distancia en América Latina. Recuperado de <http://www.oei.es/noticias/spip.php?article6207>
- Giraldo, M., y Patiño M. (s/f). La experiencia investigativa en el diseño de un modelo para la educación virtual. En E. Landeta. (Eds.), Buenas Prácticas de E-learning. Madrid: UDIMA. Recuperado de <http://www.buenaspracticaselearning.com/>
- Guerra, O. (2012). Lineamientos y políticas para la formación del talento humano. Recuperado de [http:// www.tecnar.edu.co/sites/default/ files/docs/ Lineamientos%20y%20 Pol%EDticas%20para%20la%20 Formaci%F3n%20del%20Talento%20 Humano.pdf](http://www.tecnar.edu.co/sites/default/files/docs/Lineamientos%20y%20Pol%EDticas%20para%20la%20Formaci%F3n%20del%20Talento%20Humano.pdf)
- Hernández, R. (s/f). Modelo de Evaluación de los Programas de Capacitación. Recuperado de [http://www.mutual.cl/ capacita/cont/imagenes/ rev0901_ind1. pdf](http://www.mutual.cl/capacita/cont/imagenes/rev0901_ind1.pdf)
- Herdoiza, M. (s/f). Capacitación Docente. Strengthenmg Achievement in Basic Education (SABE) Project. Recuperado de [http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/ PNACG311.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACG311.pdf)
- Jerónimo,A.(2007). Programa de capacitación dirigido a los docentes de la escuela de ciencias psicológicas de la universidad de San Carlos de Guatamela Recuperado de: http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3069.pdf
- Millán, F. (2008). Capacitación y actualización de docentes: un proceso permanente. Recuperado de: [http:// www.latarea.com.mx/articu/articu7/ millan7.htm.](http://www.latarea.com.mx/articu/articu7/millan7.htm)

Moraño, X. (2010). estrategias de posicionamiento | Marketing y Consumo. Marketingyconsumo.com. Retrieved 29 January 2018, from <http://marketingyconsumo.com/estrategias-de-posicionamiento.html>

Modificatoria del Reglamento de la Ley N° 29944, Ley de Reforma Magisterial

Moya, M. (Junio 2003). La Educación encierra un tesoro: ¿Los MOOCs/COMA integran los Pilares de la Educación en su modelo de aprendizaje on-line?

NetPartner. (6 de junio de 2014). Píldoras formativas e-learning para un aprendizaje rápido, ameno y efectivo. NetPartner, págs. <https://www.netpartnerlearning.es/blog/pildoras-formativas-e-learning-para-unaprendizaje-rapido-ameno-y-efectivo/>.

Oficina nacional de normalización (2007). Norma Cubana NC 3000: 2007: Sistema de gestión integrada de capital humano – Vocabulario. La Habana (Cuba).

Ortiz, S. (2012). La importancia de la formación docente en el siglo XXI. URL: Recuperado de <http://formacion.universiablogs.net/2012/05/14/laimportancia-de-la-formacion-docenteen-el-siglo-xxi/>

Sánchez, C. y Jiménez, E. (2015). Procedimiento para la capacitación y desarrollo del capital humano. Facultad de Ciencias e Ingeniería, Universidad de Marizales.

Sangrà, A. (2002). Educación a distancia, educación presencial y usos de la tecnología: una tríada para el progreso educativo. Seminario de formación de RED-U “La utilización de las tecnologías de la información y la comunicación en Educación Superior: Un enfoque crítico”.

Stekel, J. (2013). 10 INDICADORES (KPI) DE MARKETING QUE USTED DEBE HACER SEGUIMIENTO. Leadsrocket.com. Retrieved 29 January 2018, from <http://www.leadsrocket.com/blog/bid/280263/10-INDICADORES-KPI-DE-MARKETING-QUE-USTED-DEBE-HACER-SEGUIMIENTO>

Tirthali, F. M. (May 2014). MOOCs: Expectations and Reality.

UNESCO. (2009). Conferencia Mundial sobre la Educación Superior – 2009: La nueva dinámica de la educación superior y la investigación para el cambio social y el desarrollo. Recuperado de http://www.unesco.org/education/WCHE2009/comunicado_es.pdf

Vázquez, E. L. (2013). La expansión del conocimiento en abierto: MOOCs.

Herdoiza, M., (2012), Capacitación docente.

Avances y perspectivas de la política de formación docente en Iberoamérica. (2006). México: Programas de la OEI.

Rodríguez Vite, H. (2014). Importancia de la formación de los docentes en las instituciones educativas. Uaeh.edu.mx. Retrieved 9 February 2018, from <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/huejutla/n9/e2.html>

Política de formación de educadores. (2012). Bogotá. Retrieved from https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-345822_ANEXO_18.pdf

Capacitación docente (2017). Unlp.edu.ar. Retrieved 9 February 2018, from <https://unlp.edu.ar/capacitaciondocente/capacitacion-docente-una-herramienta-para-la-excelencia-academica-8184>

Sosa Guerra, Y. (2014). Propuesta de un programa de capacitación y desarrollo para el personal docente del instituto tecnológico del Nororiente (itecnor), ubicado en los llanos de la Fragua, Zacapa. (Licenciatura). Universidad Rafael Landívar. Recuperado de: <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/05/43/Sosa-Yadira.pdf>

Quiroz Jimeno, L. (2015). Fortalecimiento de la formación continua de los docentes desarrollado por el Municipio de Pisco - Región Ica. Universidad Peruana Cayetano Heredia.

Anexos

Anexo 1 *Entrevista a expertos*

Considera Ud. que ¿en el país, los docentes se capacitan regularmente?

Vivimos en un país en donde la educación no ha sido adecuadamente abordada desde el punto de vista de políticas educativas y consecuentemente la capacitación que es un elemento fundamental en el proceso de servicio de calidad, es deficitario, los profesores de nuestro país no tienen el hábito de mejorar los servicios educativos que prestan, cuando lo hacen es porque hay alguna motivación que generalmente tiene que ver o con su permanencia en el sistema o en los últimos años desde el 2014 con su promoción o ascensión en las escalas magisteriales.

En promedio ¿cuántas horas al año dedican a programas de capacitación?

Los educadores no tienen un número específico, y como le decía anteriormente, la capacitación depende de las razones o las causas que la motivan, en los últimos 3 o 4 años la motivación ha sido el ascenso de escala magisterial, y ello ha generado una movilización interesante, porque muchos profesores en el afán de querer mejorar su ingreso que está directamente ligado al nivel de escala magisterial, han invertido una cantidad de horas en capacitación que no ha sido la media en los últimos 10 o 15 años, se podría decir que con este concepto de la meritocracia y las evaluaciones progresivas que el ministerio está desarrollando para promover el nivel inmediato superior o para acceder a cargos, ha generado un incremento que podríamos calcularlo en 200 a 250 horas al año.

¿Cuál es el rango de precios que un docente invierte en su capacitación?

En términos generales debido a la deficitaria capacidad económica de la mayoría de los docentes, los rangos de inversión son bastante exigüos, esto se entiende porque el nivel económico también los limita, se podría decir que un docente en promedio que ha estado ganando entre 1500 a 2000 soles al año, ha invertido unos 150 a 200 soles en programas de capacitación, ahora, es importante también hacer una discriminación porque en los últimos años las capacitaciones en formación de postgrado ha generado también una inversión significativa que tranquilamente podría sumar unos 1500 soles al año.

¿En qué temas, considera Ud. que debe capacitarse un docente?

En los últimos años el énfasis de las capacitaciones ha estado centrado en lo que es diseño curricular, programación, sesión de aprendizaje, planificación, pero muy poco se ha trabajado en los temas de evaluación, sobre todo en medición del impacto pedagógico y esto es una falencia a nivel nacional que explica en gran medida porque no se sabe cuánto es lo que reditúa el erario público en las inversiones que el estado hace en las diferentes capacitaciones que ha venido desarrollando desde el año 2007 hasta la fecha a través del PRONAFCAF (Programa Nacional de Formación y Capacitación permanente), en suma se podría decir que hay dos rubros desde mi punto de vista experiencial que deben considerarse, por un lado está el tema de la evaluación o la instrumentalización en mecanismos para evaluar y por otro lado están los temas de manejo de emociones o relaciones interpersonales que es otro vacío que tiene que ver con la formación integral, tenemos en el país muchos docentes que están afectados por

diferentes tipos de anomalías mentales y eso no se percibe porque no hay mediciones al respecto, el tema de la salubridad mental es un elemento clave que podría abordarse desde un punto de vista de formación en habilidades inter e intra personales.

¿Cuáles cree Ud. que son las razones por la que un docente no se capacita?

En principio está el tema económico que es una limitación fundamental o tristemente importante, también está el tema de la disponibilidad temporal, hay que recordar que muchos docentes tienen dobles o hasta triples jornadas para equilibrar su presupuesto, por otro lado también están los hábitos académicos con los que han sido formados, aunque en muchos casos pasan por una precaria capacidad o hábito de lectura, entre otros factores.

¿Cuáles son los docentes en términos de modalidad o nivel que se capacitan más?

En líneas generales se puede afirmar que son los docentes de nivel primaria y ahora los de nivel inicial porque hay que recordar que los procesos de evaluación han estado focalizados en ellos de la modalidad de educación básica regular; en básica alternativa y en básica especial debida a la poca población en términos comparativos, el comportamiento no ha sido tan agresivo por que los profesores no han tenido como móvil el estar sujetos a una evaluación, el año pasado 2017 por ejemplo se anunciaba que iban a realizarse las primeras evaluaciones de desempeño en el aula con las famosas rúbricas y eso generó una movilización bastante visible en el nivel inicial de la modalidad de educación básica regular, después de la huelga este mecanismo que iba a ser empleado a sido reprogramado y hasta donde se sabe va a ser reconfigurado.

¿Qué es lo que más valora un docente de una capacitación?

En principio el impacto experiencial, es decir, para los profesores desde el año 2003 hasta la fecha es importante la experiencia, el que le hablemos desde su experiencia vital, le ayudemos a resolver sus problemas diarios, pero también una valoración importante pasa por el tema de la certificación, que en muchos casos minimizan los aspectos formativos propiamente que tienen que tener una capacitación, es decir en muchos casos a los profesores les interesa el cartón o el certificado que pueda utilizar para posteriores concursos de ascenso, promoción o incluso desempeño.

¿Considera Ud. que es importante la ubicación en donde se dictara el curso?

Efectivamente da cuenta que los profesores carecen de recursos o por lo menos no lo tienen de manera suficiente, en la medida que se ahorren costos de traslado, de ubicación es un poco más pertinente, sin embargo también el tema de la calidad a veces suele ser un factor determinante, yo he sido testigo de procesos de formación en las que los profesores suelen viajar 3 o 4 horas desde las diferentes provincias de Lima para venir a capacitaciones, en la lógica de que estas les van a redituarse un incremento en sus haberes o una posición en el sistema magisterial.

En una capacitación semi presencial ¿qué porcentaje es presencial y qué porcentaje es virtual?

Eso varía dependiendo de las características, hay programas que requieren una presencialidad mucho más asidua y podríamos hablar de un 60 o 70%, sin embargo, hay programas que también condicionados por los costos variables muy importantes en la elección de un profesor, la virtualidad suele aumentar el detrimento de la experiencia presencial, en este caso se podría decir que hay hasta un 60% de virtualidad frente a un

40% de presencialidad, lo regular cuando se dan cursos semipresenciales por la esencia de su nombre estos tengan en porcentaje 50% para ambos casos.

¿Cuáles considera Ud. que son en el país, las más grandes instituciones que brindan capacitación y por qué?

Bueno hay instituciones de larga data, la Universidad Católica en términos de formación y capacitación a tenido un equipo bastante interesante pero su condición digamos por el tema de los costos como otras organizaciones, la hacen exclusivas y excluyentes, por otro lado están las universidades públicas como San Marcos o la Cantuta que a través de operadores ofrecen servicios que no siempre dejan satisfecho a los usuarios pero ponerlas en un ranking para el sector educación es un poco complicado, yo veo que en la época que SUNEDU (La Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria) no impedía; San marcos, La Cantuta y Villareal habían hecho alianzas estrategias con diferentes organizaciones privadas a través de las cuales se daban servicio con la certificación universitaria que es una variable Y también muy apreciada, dada cuenta que en muchos casos la valoración de un programa en fortalecimiento de capacidades tiene que ver con los cartones que se consiguen después.

¿Qué opina de los nuevos cursos MOOC (Massive online open Course)?

Son un sistema interesante de formación generalmente virtual que permiten masificar información, ahora, es interesante saber que existe en internet una cantidad bastante visible e importante de cursos, sin embargo, para el sector educativo propiamente dicho, me parece que hay que considerar 2 variables, en primer lugar el tema del contexto, pues no es lo mismo capacitar al profesor con parámetros de

Colombia, de Venezuela o incluso Chile que a un profesor peruano, y por otro lado está el término de los paradigmas que están detrás de cada propuesta, en el terreno pedagógico por ejemplo alguna de las razones por la que no han calzado las propuestas que han venido del extranjero, es que la cosmovisión con la que se desarrollan estas propuestas no se amalgama con la experiencia peruana, considero que en el futuro estos cursos MOOC para el sector educación van a ser altamente importantes.

EXPERTA:

Considera Ud. que ¿en el país, los docentes se capacitan regularmente?

Por el aspecto económico los docentes tienden a no capacitarse continuamente, pero debido a que el estado está en continua evaluación los docentes se están viendo obligados a llevar estos cursos de capacitación.

En promedio ¿cuántas horas al año dedican a programas de capacitación?

Como yo trabajo en un colegio del Estado, cuando el gobierno programa ascenso de nivel, los docentes tienden a capacitarse continuamente dedicando en promedio a la semana unos 5 a 6 horas de capacitación.

¿Cuál es el rango de precios que un docente invierte en su capacitación?

Entre 200 a 250 más o menos porque como le decía, si es que es para ascenso de nivel, está en juego tener una mejor remuneración y un mejor puesto dentro de la institución educativa.

¿En qué temas, considera Ud. que debe capacitarse un docente

Debido al avance tecnológico y que nuestros estudiantes están continuamente vinculados con este avance, me parece que debería ser el manejo de las TICS.

¿Cuáles cree Ud. que son las razones por la que un docente no se capacita?

En primer lugar, el aspecto económico y en segundo lugar la falta de tiempo ya que muchos docentes trabajan tanto en la mañana como en la tarde y también están trabajando en los no escolarizados los días sábado y domingos.

¿Cuáles son los docentes en términos de modalidad o nivel que se capacitan más?

La mayor cantidad de docentes está en educación básica regular, aunque también se hacen presentes los de educación básica alternativa; en cuanto al nivel inicial, primaria y secundaria tienen a capacitarse, pero en lo que respecta a la educación básica alternativa son los del nivel avanzado los que se hacen presente en los cursos de capacitación.

¿Qué es lo que más valora un docente de una capacitación?

El ponente, cuál es su capacidad de poder llegar a los participantes, de que universidad proviene la capacitación y sobre todo las horas que van a certificar ya que para el estado se toma en cuenta de 120 horas para arriba.

¿Considera Ud. que es importante la ubicación en donde se dictará el curso?

Los docentes siempre preguntan dónde se va a llevar el curso; de acuerdo a la ubicación, que sea accesible a poder llegar al local, es importante para poder obtener mayor cantidad de gente que quiera capacitarse.

En una capacitación semi presencial ¿qué porcentaje es presencial y qué porcentaje es virtual?

Actualmente se está dando más importancia a la capacitación virtual, el cual más o menos tiende a ser un 60% virtual y un 40% presencial, lo que sucede es que muchos docentes no están capacitados para llevar un curso virtual, y es en los cursos presenciales donde se le orienta como desarrollar la parte virtual, hoy en día muchos cursos se están dando completamente virtual y hay una gran cantidad de docentes que está accediendo a esta modalidad porque ya están acostumbrados, están orientados para poder desarrollar esta capacitación virtual.

¿Qué opina de los nuevos cursos MOOC (Massive online open Course)?

Esta clase de cursos les permite a los docentes capacitarse gratuitamente pero luego estos docentes se ven obligados de cierta manera a pagar ya que hoy en día piden certificados, es una manera de enganchar al docente y que al final pague por su certificación.

Anexo 2

Estructura de curso semi-presencial de 180 horas

Curso 1

ACTUALIZACIÓN EN COMPETENCIAS PEDAGÓGICAS 2018

Curso de fortalecimiento de competencias profesionales para concursos públicos de ascenso de escala magisterial 2018

El presente curso realizado por “Intelectus SAC.”, en alianza estratégica con la Escuela de Post Grado de la “Universidad Marcelino Champagnat”, tiene como objetivo fortalecer las competencias profesionales de los docentes de los diferentes niveles educación básica, a fin de que estos puedan enfrentar con mejores posibilidades los concursos para el ascenso de escala magisterial en la carrera pública magisterial promovidos por el Ministerio de Educación para el presente año 2018, en el marco de lo dispuesto en la Ley de Reforma Magisterial.

El curso, que tiene una orientación práctica, se propone dar a conocer a los participantes los fundamentos teóricos y la aplicación práctica de la política educativa actual, enfocada desde el nuevo diseño curricular, los aprendizajes fundamentales, las rutas de aprendizaje, los mapas de progreso y el marco del buen desempeño docente.

En este sentido, se prepara a los participantes -postulantes- para que tengan ventaja al momento de rendir la prueba única nacional, conformada por tres sub pruebas (desarrollados en 4 módulos) que pretenden identificar entre los candidatos las competencias y desempeños profesionales esperados para cada nivel,

I. JUSTIFICACIÓN:

el presente curso de fortalecimiento de capacidades se enmarca en la necesidad que tienen los profesionales de la educación básica para participar con éxito en los diferentes concursos públicos para el ascenso de escala magisterial en la carrera pública magisterial promovidos por el Ministerio de Educación para el presente 2018, en el marco de la Ley de la Reforma Magisterial y aplicación de políticas meritocráticas en favor de la calidad educativa, así como del reconocimiento de la trayectoria y competencias de los docentes.

En este sentido, “Intelectus S.A.C.” en alianza estratégica con la Escuela de Post Grado de la universidad “Marcelino Champagnat” ha desarrollado el presente curso de fortalecimiento de competencias profesionales con la finalidad que los docentes de los diferentes niveles y modalidades de la educación básica y técnico productivo puedan enfrentar con mejores posibilidades el concurso público para el ingreso o ascenso de escala magisterial de los profesores de la educación básica en la carrera pública magisterial 2018 promovido por el MINEDU, buscando al mismo tiempo asegurar el conocimiento sobre el desarrollo de los estudiantes, de la disciplina que enseñan, la didáctica que implementan en el aula, así como optimizar los procesos de gestión estratégica en las diversas, en la que se desempeñan, con el fin de garantizar aprendizajes pertinentes y de calidad entre los estudiantes que reciben educación pública en el país.

II. OBJETIVO:

Desarrollar y/o fortalecer las competencias profesionales de los docentes de los diferentes niveles de la educación básica, a fin de que estos puedan enfrentar con mejores posibilidades los concursos para el ascenso de escala magisterial en la

carrera pública magisterial promovidos por el Ministerio de Educación para el presente año 2018; buscando al mismo tiempo asegurar el conocimiento sobre los procesos de gestión pedagógica que se da en las escuelas con el fin de garantizar aprendizajes pertinentes y de calidad así como optimizar los procesos de gestión estratégica en los diversos estamentos descentralizados del Ministerio de Educación del país donde prestan servicios.

III. METODOLOGÍA:

Durante el desarrollo del curso, se aplicará una metodología participativa y vivencial en base al trabajo en equipo que posibilite un permanente y sostenido inter aprendizaje, así como el apoyo virtual desde un aula virtual.

En este sentido el curso se desarrollará en base a un permanente y sostenido inter aprendizaje, que fomente al mismo tiempo el dialogo, el análisis y la comprensión de los mecanismos que se emplearán para la prueba única nacional para el ascenso de escala magisterial. Asimismo está basado en la aplicación de simulacros cuya orientación es entrenar a los participantes para enfrentar con mejores posibilidades la prueba real fijada por el MINEDU.

IV. PONENTES:

El curso de fortalecimiento de competencias profesionales docentes ha sido diseñado desde la experiencia de catedráticos universitarios, especialistas del Ministerio de Educación así como docentes y peritos vinculados al área educativa.

Será desarrollado por reconocidos educadores nacionales con solvente experiencia y formación académica, los mismos que desde el año 2014 vienen apoyando exitosamente a cientos de docentes para ascender de Escala Magisterial.

Cleber Reyna Huamán

Educador e investigador, con estudios de Post Grado en gestión educativa y psicología organizacional y RR. HH. estudios de doctorado en ciencias de la educación, diploma en evaluación de la calidad educativa, especialista de la dirección general de desarrollo docente y comisionado de la Dirección de Trayectoria y Bienestar Docente MINEDU, catedrático UNEG y V, facilitador y asesor escolar del Diplomado en Gestión Escolar MINEDU - Universidad “Marcelino Champagnat”.

Arturo Sánchez Vicente

Educador y gestor educativo, con estudios de Post Grado en gestión de la educación y gestión pública, estudios culminados de doctorado en ciencias de la educación, ex director regional de educación de Lima Metropolitana, Apurímac y Lambayeque; ex director de la institución educativa “República de Paraguay”, ex profesor universitario, asesor del diplomado en gestión escolar MINEDU - Universidad “Nacional del Callao” 2015, facilitador y asesor escolar del diplomado en gestión escolar MINEDU – Universidad “Marcelino Champagnat” 2016, Asesor de la UGEL 05 MINEDU.

Amado LÓPEZ CHÁVEZ

Abogado y educador, con estudios de Post Grado en gestión pública, ex director de la institución educativa “Los Próceres”, especialista de derecho administrativo y procesal penal, asesor jurídico en legislación educativa, asesor del diplomado en gestión escolar MINEDU - Universidad “Nacional del Callao” 2015, asesor escolar

del diplomado en gestión escolar MINEDU - Universidad “Marcelino Champagnat” 2016.

Ana Luisa MORALES MORALES

Educadora y especialista en gestión educativa, licenciada en educación con especialidad de historia y geografía, candidata a magíster en educación alternativa y estudios de especialización en educación básica alternativa. Directora de la I. E. Emblemática “Ricardo Palma” Surquillo, así como en diferentes II. EE. de educación básica regular y alternativa, especialista en TICs aplicadas a la educación, facilitadora del diplomado en gestión escolar MINEDU - Univ. “Nacional del Callao” 2015 y MINEDU - Universidad “Marcelino Champagnat” 2016.

Iván GIRALDO ENCISO

Educador e investigador educativo, catedrático en la Universidad “Marcelino Champagnat”, asesor de tesis de pregrado. magister en historia de la filosofía por la UNMSM, especialista en diseño curricular por capacidades y competencias en educación superior, con estudios de doctorado concluido por la Universidad Marcelino Champagnat, experto en pensamiento crítico y las TICs. profesor de teoría del conocimiento en el programa de Bachillerato Internacional “Saint George”.

Richard RUBIO GUERRERO

Educador y gestor educativo especializado en procesos de aprendizajes humanos; con estudios de Post Grado en gestión de la educación y gestión pública, especialista del Ministerio de Educación y UGEL 07, asesor externo en educación alternativa y profesor de la EPG de la Universidad “Marcelino Champagnat”, facilitador y asesor

escolar del diplomado en gestión escolar MINEDU - Universidad “Nacional del callao” 2015, coordinador académico del Programa SWAP Ítem 01 -2016, facilitador y asesor escolar del diplomado en gestión escolar MINEDU - Universidad “Marcelino Champagnat” 2017.

V. TEMARIOS:

Dado que los Concursos Públicos se basan en evaluaciones distribuidas en sub pruebas; los presentes temarios tienen el propósito de orientar a los participantes en la revisión de los conocimientos que serán evaluados en la Prueba Única Nacional del Concurso para el ascenso de Escala Magisterial, en el marco de la Ley de la Reforma Magisterial.

Los temas presentados serán abordados principalmente desde el punto de vista de su aplicación en la práctica pedagógica. En tal sentido, la preparación estará orientada a una adecuada comprensión de estos, de tal forma que posibiliten su puesta en uso en la actividad docente de aula y el quehacer pedagógico en general.

En consecuencia, nuestra propuesta preparará a los candidatos para una jornada exitosa en la Prueba Única Nacional y se basará en función a módulos.

SUB PRUEBA I

Esta sub prueba evalúa la comprensión de las características de los estudiantes y del desarrollo de procesos formativos y pedagógicos desde los enfoques y principios señalados en los documentos curriculares vigentes y en las teorías contemporáneas de desarrollo y educación:

- Teoría, principios y enfoques vinculados a la práctica pedagógica.
- Teorías y procesos pedagógicos

- Condiciones que favorecen el aprendizaje en el marco de los principios de la educación peruana.
- Características y desarrollo del estudiante y su relación con el aprendizaje.

SUB PRUEBA II

Esta sub prueba evalúa los conocimientos de la didáctica específica de la especialidad o área, necesarios para conducir procesos de aprendizaje de acuerdo a la secuencia típica de desarrollo de las capacidades y nociones involucradas, atendiendo de manera pertinente las dificultades de los estudiantes y asumiendo estrategias eficaces frente a errores típicos en la construcción de los aprendizajes.

- Desarrollo de competencias y capacidades del área o nivel curricular.
- Conocimiento de la didáctica educativa.
- Procesos didácticos por áreas o niveles.
- Dificultades de los estudiantes y estrategias eficaces para la construcción de los aprendizajes.

SUB PRUEBA III

Esta sub prueba evalúa el conocimiento solvente de la disciplina o especialidad que se enseña; así como el uso de dicho conocimiento para dar soluciones a situaciones problemáticas puestas en contexto educativo.

- Conocimiento disciplinar para favorecer el desarrollo de competencias y capacidades del área o nivel.
- Procesos para el desarrollo de capacidades
- Conocimiento de áreas o niveles (según temario de las áreas o niveles abordados)
- Solución de casos en situaciones problemáticas.

VI. CRONOGRAMA

El programa se desarrollará en dos meses desde el 15 de febrero hasta el 15 de abril del 2018; en jornadas de 08:30am a 16:15 horas los días sábados para llevar la parte presencial, la parte virtual pudiéndose reprogramar en función del interés y posibilidades de los agentes implicados.

VII. CERTIFICACIÓN:

Se certificará por **180 horas académicas** por la clase presencial y virtual, tanto en cuanto se cumpla con la asistencia mínima del 90% a las sesiones presenciales.

VIII. LUGAR:

Universidad “**Marcelino Champagnat**” Av. Mariscal Castilla N.º 1270, Santiago de Surco a cinco cuadras del Óvalo Higuiereta.

IX. EVALUACIÓN

Evaluar la efectividad del aprendizaje es un proceso por el cual se busca determinar el valor y la eficacia de un curso de formación y la metodología implementada. En esta lógica, proponemos un proceso de autoevaluación que permita identificar los vacíos o debilidades para ajustar la propuesta existente o para proponer nuevas alternativas que permitan que los participantes logren sus objetivos trazados.

Por ello, el presente curso de fortalecimiento de competencias profesionales para concurso público para el ascenso de escala de los profesores de la educación básica en la carrera pública magisterial 2018, está sujeto a la reconsideración de los agentes implicados durante la ejecución del proceso.

Anexo 3
Afiche Publicitario

**CAPACITACIÓN y ACTUALIZACIÓN
Docente 2018**

Experiencia **PROBADA**
En ingreso de docentes
a 4ta, 5ta y 6ta Escala
Magisterial



**CONCURSO para el INGRESO a la CPM
y ASCENSO de ESCALA MAGISTERIAL**

OBJETIVO

Fortalecer las competencias profesionales de los docentes de los diferentes niveles y modalidades de la educación básica y técnico productiva, a fin que puedan enfrentar con mejores posibilidades los concursos para el Ingreso a la CPM y de Ascenso de Escala Magisterial

PÚBLICO OBJETIVO

Docentes de Inicial, Primaria y Secundaria, EBR, EBE, EBA y CETPRO

CERTIFICACIÓN

180 Hs. académicas, Válido para escalafón.
Incluye plataforma virtual.

INVERSIÓN S/. 300.00.

ESTRUCTURA CURRICULAR

MÓDULO I:

Teorías, principios y enfoques vinculados a la pedagogía.
Teorías y procesos pedagógicos
Condiciones que favorecen el aprendizaje.
Características y desarrollo del estudiante y aprendizaje

MÓDULO II:

Desarrollo de competencias y capacidades del área o nivel.
Conocimiento de la Didáctica Educativa.
Procesos didácticos por áreas o niveles.
Dificultades y estrategias eficaces para los aprendizajes.

MÓDULO III: Especialidades con costo adicional (Min. 12 Partic.)

Conocimiento disciplinar para favorecer el desarrollo de competencias y capacidades del área o nivel.
Procesos para el desarrollo de capacidades
Conocimiento de áreas o niveles (según temario)
Solución de casos en situaciones problemáticas.

**Concurso de Acceso a CARGOS
DIRECTIVOS de DRE y UGEL**

ESTRUCTURA CURRICULAR

MÓDULO I: Comprensión lectora
MÓDULO II: Casos de gestión
MÓDULO III: Casos pedagógicos

**SIMULACROS
en cada clase**

INVERSIÓN S/. 300.00 mensual febrero, marzo y abril.

180 Hs. académicas

Campus de la Univ. MARCELINO CHAMPAGNAT
Av. Mariscal Castilla 1270, Santiago de Surco
I.E. "Ntra. Sra. de LOURDES"
Av. Angamos Este N° 1957 Surquillo

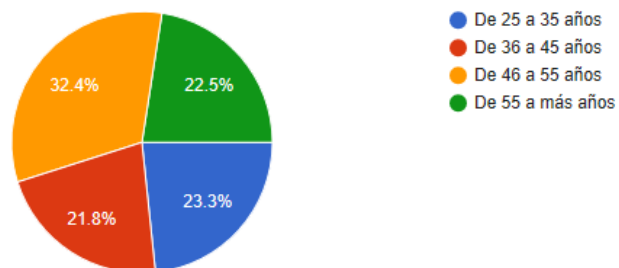
**Certificación válida
para escalafón**

INFORMES

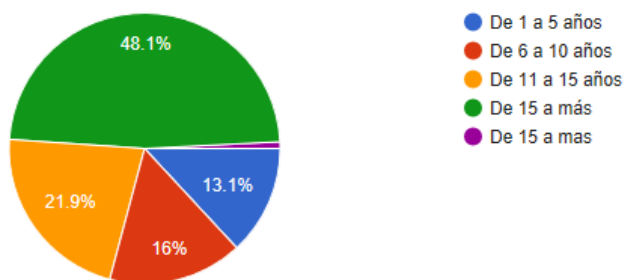
#969 467 752 / 979 824 752 / 992 183 502
richrub2002@gmail.com / richrub2002@yahoo.es / intelectus_peru@yahoo.es

Anexo 4 Encuesta

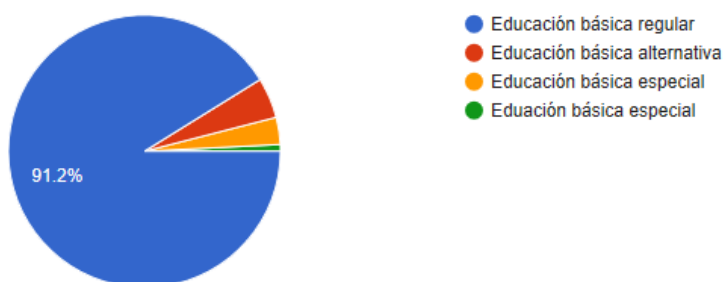
1. Edad



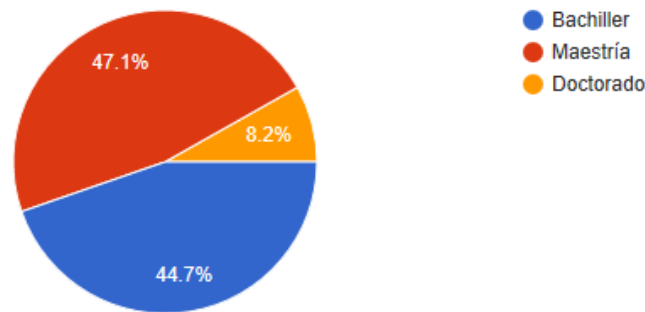
2. Años de servicio en docencia



3. Modalidad

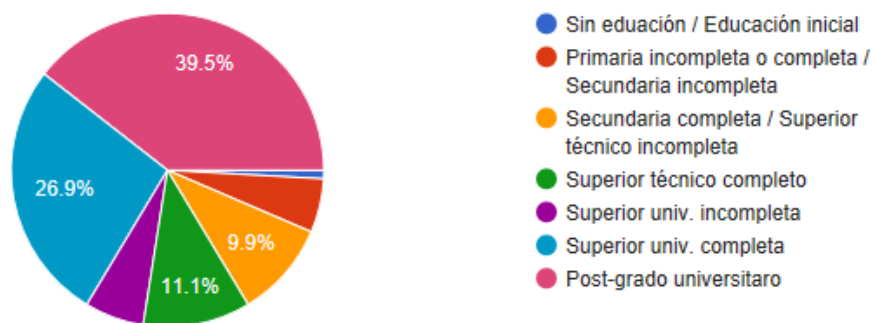


4. Grado de estudio

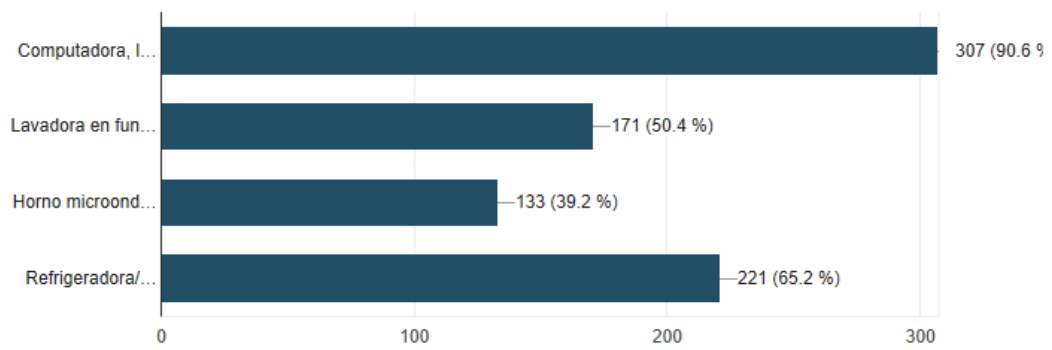


Segmentación:

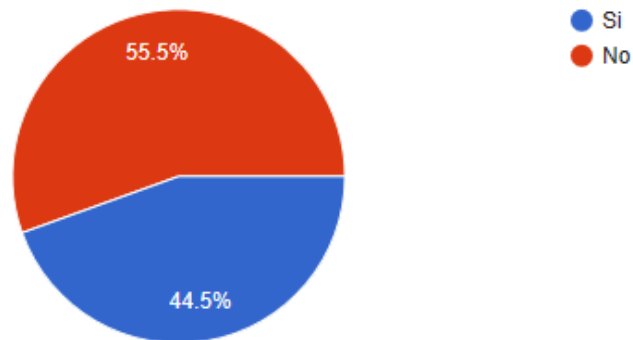
5. ¿Cuál es el máximo nivel de instrucción alcanzado por el jefe del hogar?



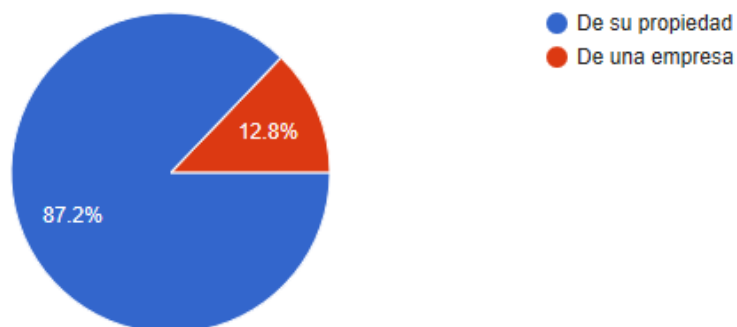
6. ¿Cuál de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando?



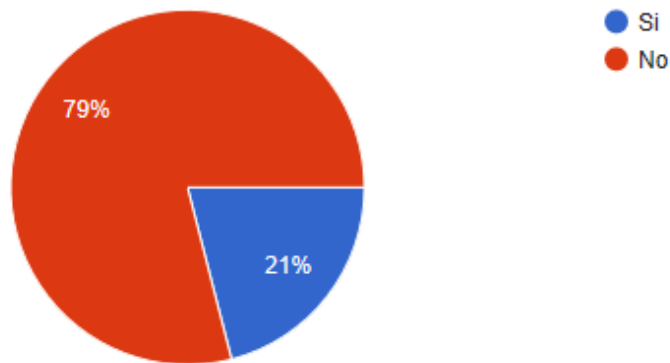
7. El jefe de su hogar ¿tiene algún auto o camioneta?



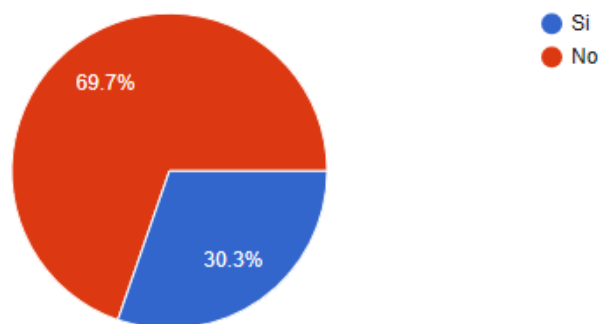
8. ¿El auto es de su propiedad o de una empresa?



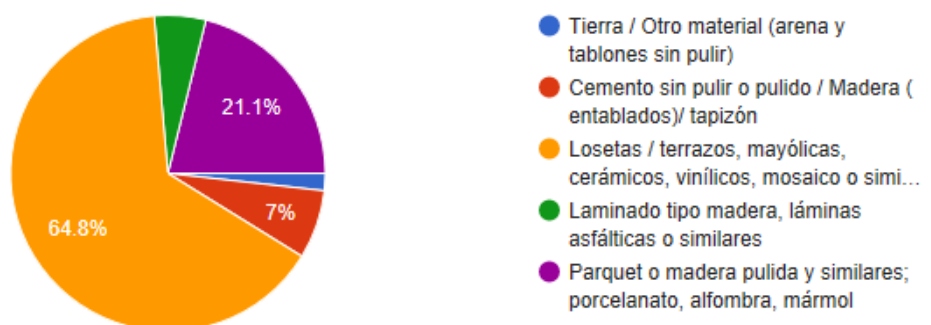
9. ¿Lo usa para taxi?



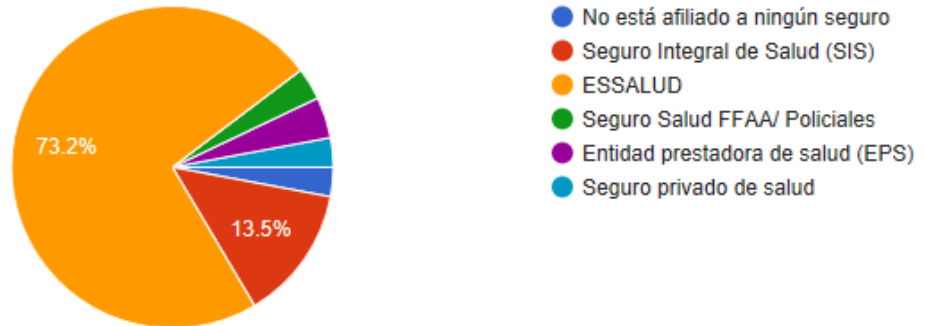
10. En su hogar, ¿tiene servicio doméstico, es decir, una persona que ayuda con las tareas del hogar y a la que se le paga?



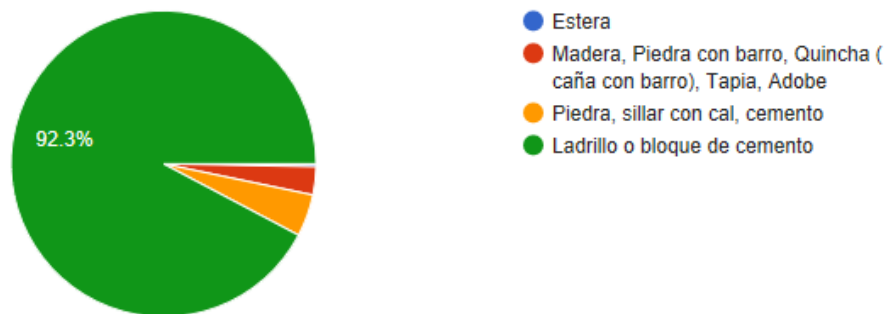
11. ¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda?



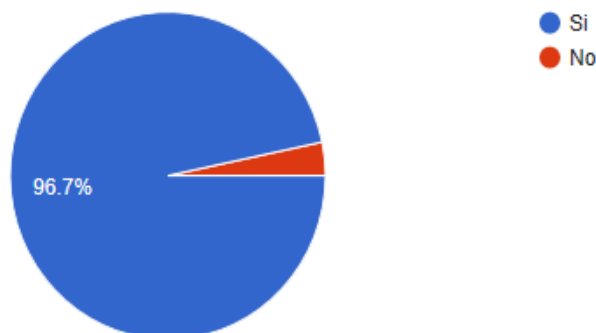
12. El jefe de su hogar ¿está afiliado a algún sistema de prestaciones de salud que aparece en esta encuesta?



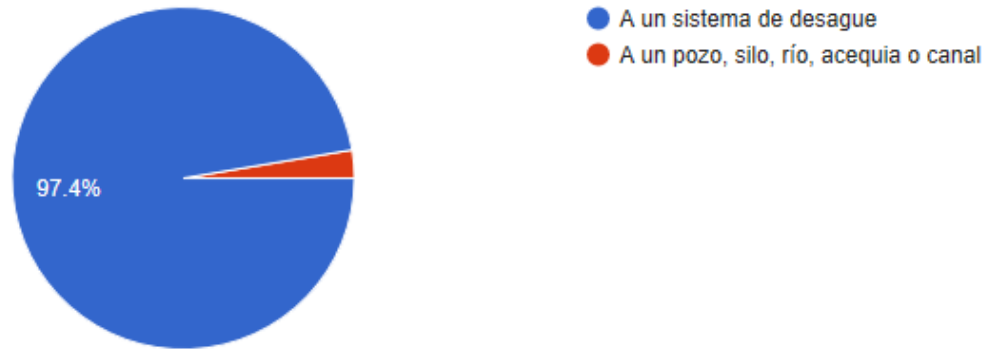
15. En esta tarjeta aparecen materiales que se usan para construir paredes. ¿Cuál es el material predominante en las paredes exteriores de su vivienda?



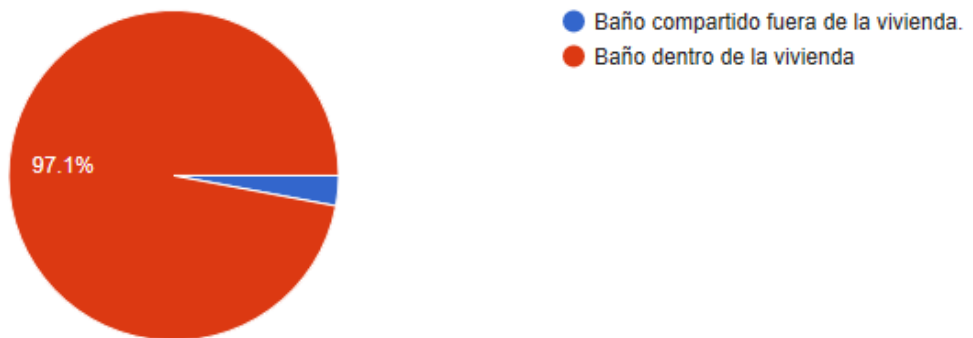
16. ¿Tiene baño en su hogar?



17. ¿Está el baño conectado al sistema de desagüé o está conectado a un pozo, silo, río, acequia o canal?

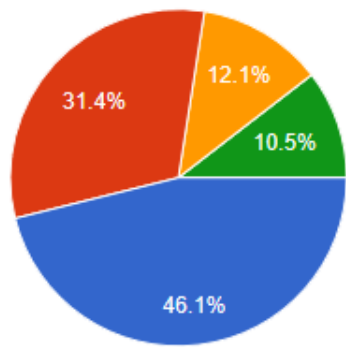


18. ¿Y el baño es compartido fuera de la vivienda o está dentro de su vivienda?



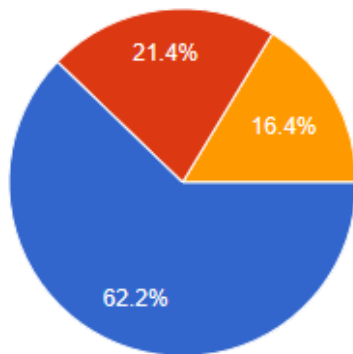
Con relación a la última capacitación

19. ¿Cuándo ha sido tu última capacitación?



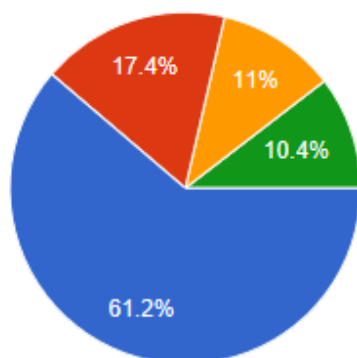
- Hace menos de 3 meses
- Hace menos de 6 meses
- Hace menos de 1 año
- Hace más de 1 año

20. ¿Qué modalidad fue?



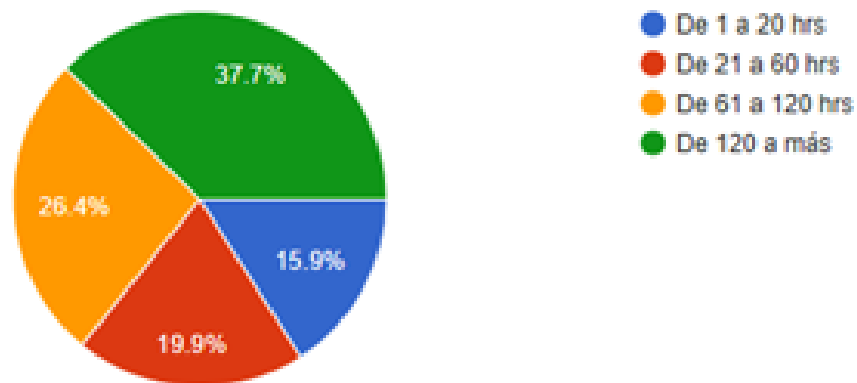
- Presencial
- Semi-presencial
- Virtuales

21. ¿Qué tipo de capacitación fue?

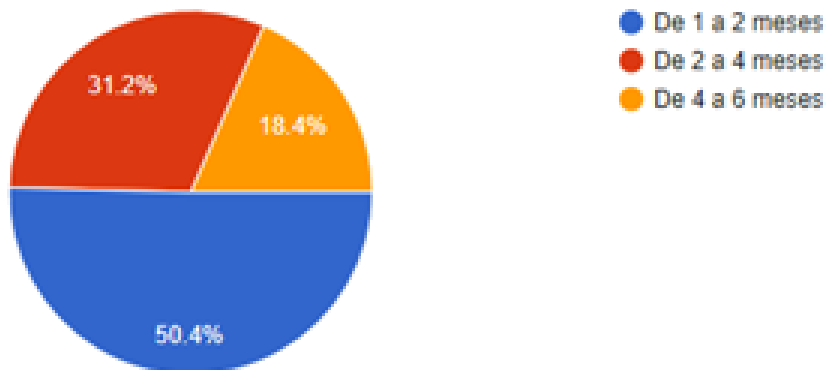


- Curso Taller
- Seminarios
- Congresos
- Otros

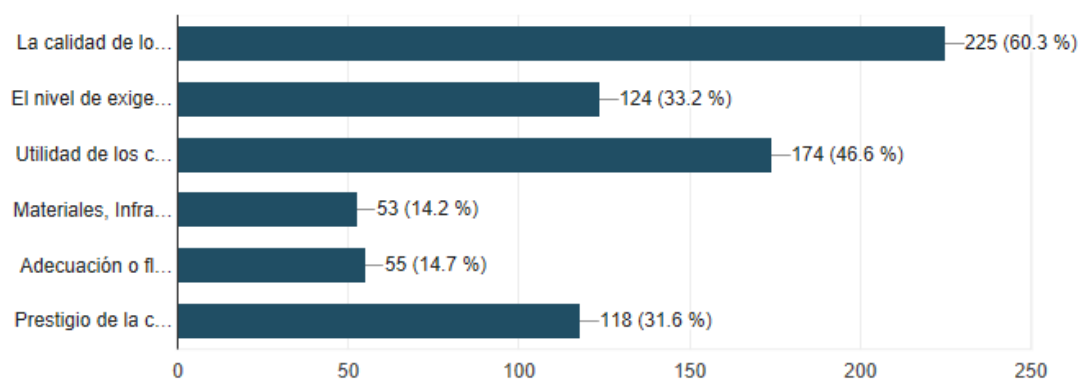
22. ¿Cuántas horas duro?



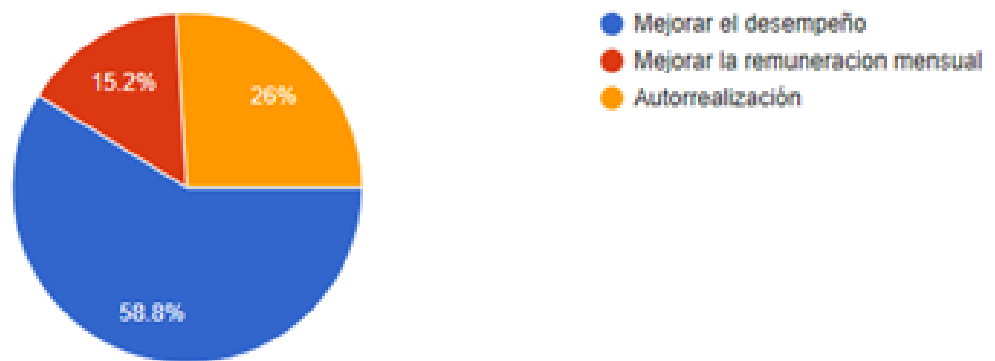
23. ¿Cuánto tiempo duro?



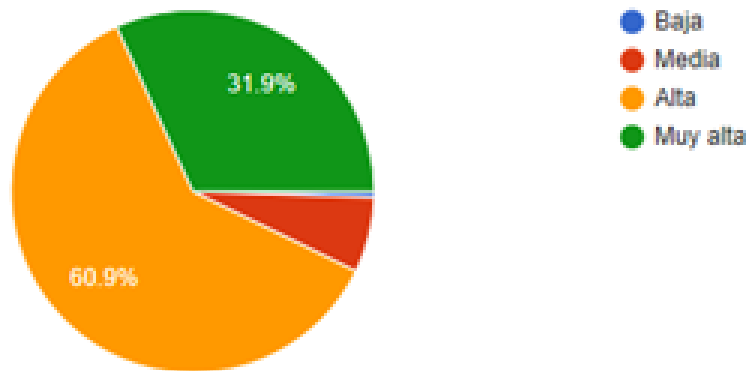
24. Indique las dos características más importantes de un buen programa de capacitación



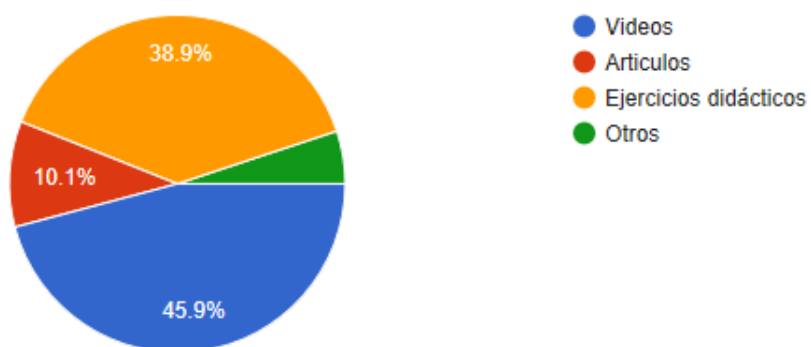
25. ¿Qué es lo que te motiva para capacitarte?



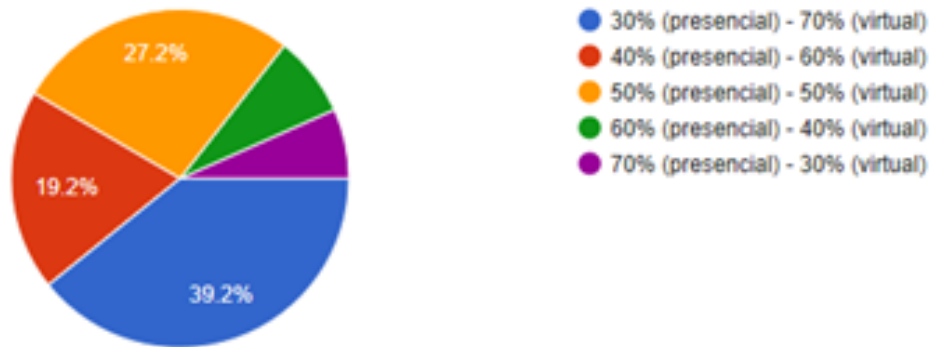
26. ¿Cuál es la importancia que le das a tu formación profesional?



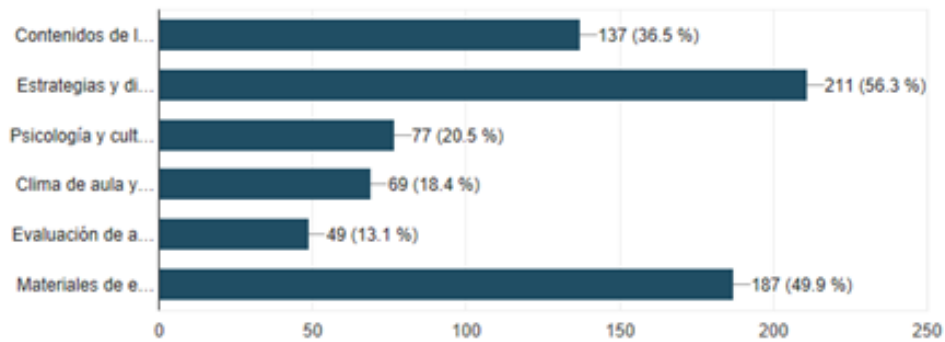
27. ¿Si fueran capacitaciones virtuales que te gustaría que hubiera más?



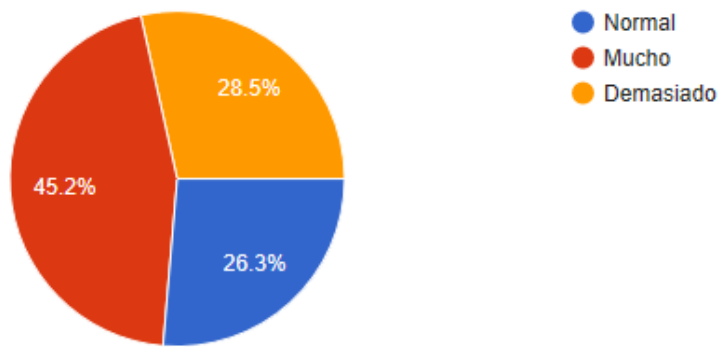
28. Si las capacitaciones fueran semi-presenciales, ¿Qué porcentaje sería presencia y virtual?



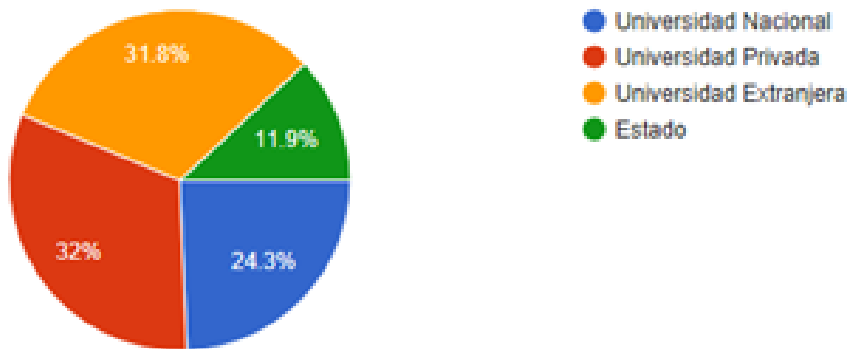
29. En su opinión, ¿Cuáles son los dos principales temas que usted requiere como capacitación o programa de formación?



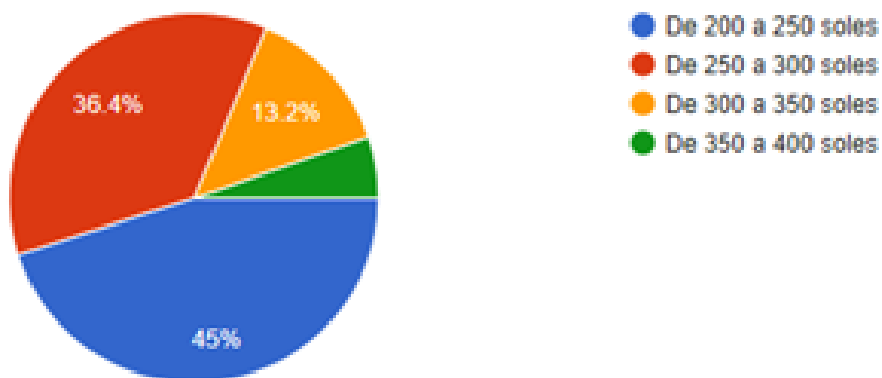
30. ¿Cuál es el grado de importancia que le das a los certificados?



31. ¿Por quién preferirías que fuera acreditado el certificado? (Puedes marcar dos)



32. ¿Cuánto estas dispuesto a pagar por un curso semi-presencial de 120 horas?



Anexo 5
Canvas detallado



Segmentos del Mercado

- Docentes del sector privado de educación básica del nivel socioeconómico C y D de edades comprendidas entre 25 a 55 años de Lima metropolitana, que requieran capacitarse para mejorar el desempeño profesional, mediante la utilización de las TICs.
- Docentes del sector privado de educación básica del nivel socioeconómico C y D de edades comprendidas entre 25 a 55 años de Lima metropolitana, que requieran capacitarse para mejorar el desempeño profesional, mediante nuevos métodos de enseñanza.
- Docentes del sector público de educación básica del nivel socioeconómico C y D de edades comprendidas entre 25 a 55 años de Lima metropolitana que deseen enfrentar con mejores posibilidades el concurso de ascenso de escala magisterial en la carrera pública magisterial promovidos por el Ministerio de Educación para el presente año 2018, en el marco de lo dispuesto en la Ley de Reforma Magisterial.
- Docentes del sector público de educación básica del nivel socioeconómico C y D de edades comprendidas entre 25 a 55 años de Lima metropolitana que deseen enfrentar con mejores posibilidades el concurso de acceso a cargos directivos promovidos por el Ministerio de Educación para el presente año 2018.



Propuesta de Valor

Intelectus desea brindar las herramientas necesarias para que los docentes tengas las competencias y habilidades necesarias para mejorar la educación en el Perú. Para ello ofrece:

Para docentes del sector privado:

- Curso semi-presencial de 120 horas sobre la utilización de las TICs y nuevos métodos de enseñanza, bajo la estrategia didáctica de “aula invertida”. Tal técnica permite un mejor aprendizaje al tener que obtener los conocimientos en casa y realizar las tareas en el aula.
- Curso virtual (MOOC) de 120 horas sobre la utilización de las TICs y nuevos métodos de enseñanza. Se apuestan por los cursos MOOC ya que aseguran a los docentes que el contenido será de calidad y de forma gratuita, sin embargo, si quieren demostrar que han llevado el curso deben pagar por el certificado.

Para docentes del sector público:

- Curso semi-presencial de 180 horas que ayude a enfrentar con mejores posibilidades el concurso de ascenso de escala magisterial en la carrera pública magisterial promovidos por el Ministerio de Educación para el presente año 2018, en el marco de lo dispuesto en la Ley de Reforma Magisterial.
- Curso semi-presencial de 180 horas que ayude a enfrentar con mejores posibilidades el concurso de acceso a cargos directivos promovidos por el Ministerio de Educación para el presente año 2018.

Característica de los cursos:

- Buena relación precio – calidad. El precio está acorde a lo que paga el mercado, pero la calidad, gracias a la forma de enseñanza y la relación del cliente, es superior.
- Certificado de universidad prestigiosa en el área educativa (Universidad Marcelino Champagnat).
- Docentes de alta calidad del sector educativo que tengan vasta experiencia en los temas impartidos.



Canales de distribución

- Marketing tradicional. Mediante afiches, gigantografías y tarjetas de presentación, además de todo el merchandising se mostrará cuáles son los horarios, temas, lugares y diferencial de Intelectus a las Instituciones Educativas de Lima en donde se encuentren nuestro público.
- Social Media en Facebook, Twitter e Instagram. Afiches virtuales, videos y post en donde se muestre como funciona y lo que ofrece Intelectus. Clases gratuitas a todos los seguidores mediante redes sociales. Además, se enviarán ficha de registro para que puedan recibir nuestro contenido por e-mail.
- Email marketing. Todos los que se suscriban por redes sociales podrán acceder a contenidos gratuitos dados por Intelectus, además de la información detallada de los cursos que esta brinda.



Relación con los clientes

- Lobbying con Potenciales clientes (Directores). Reuniones con los Directivos de Colegios públicos y privados para ofrecerles gratuitamente a todos sus docentes cursos semi-presenciales utilizando las aulas de la institución.
- Bonos de regalos: Los docentes que tengan mejores calificaciones tendrán acceso a un descuento para el siguiente curso, esto con la finalidad de que el cliente se esfuerce en aprender.
- Preocupación constante por si está aprendiendo, si está conforme con los docentes, sobre los cursos que les gustaría aprender. Todo esto se realizará mediante encuestas personales.
- Conectividad y atención de manera electrónica y presencial. Atender todas sus dudas de 8am a 6pm de lunes a sábado.
- Asesorías grupales y personalizadas para ayudar en el desempeño del estudiante en lo que lleve del curso.



Fuente de Ingresos

De docentes del sector público:

- Curso para ascenso de escala magisterial, semi-presenciales de 180h con un precio de S/300.00.

- Curso para el acceso a cargos directivos, semi-presenciales de 180h con un precio de S/300.00.

De docentes del sector privado:

- Curso de Manejo de Tics, semi-presenciales de 120h con un precio de S/200.00.
- Curso de nuevos métodos de enseñanza, semi-presenciales de 120h con un precio de S/200.00.
- Certificado del curso de manejo de tics, virtuales de 120h con un precio de S/100.00.
- Certificado del curso de nuevos métodos de enseñanza, virtuales de 120h con un precio de S/100.00.



Actividades Clave

- Creación y edición de contenido audiovisual (material académico). El contenido será de alta calidad (Full HD con resolución de video de 1920x1080) y con una edición de primera.
- Diseño y elaboración de los cursos virtuales y semi-presenciales. Los contenidos de los cursos serán elaborados por los docentes expertos.
- Convenio con la UMCH. Se buscará obtener un convenio a largo plazo con la universidad en los temas de certificación y de las aulas físicas.
- Publicidad. La creación de publicidad tradicional (Afiches, gigantografías, etc) y virtual será de alta calidad y creatividad para atraer a nuestro público objetivo.

- Selección de los docentes. Los docentes tendrán que tener maestría y experiencia en la materia que vayan a impartir, mínimo de 5 años, deberán pasar por un examen y una entrevista que demuestre no solo conocimientos sino las competencias y habilidades para el puesto.



Recursos

- Equipo de video y audio de alta gama.
- Aulas virtuales y físicas.
- Docentes expertos.
- Materiales académicos, como artículos impresos, simulacros impresos, lapiceros, hojas bond, papelógrafos, etc)



Socios claves

- Universidad Marcelino Champagnat. Se buscará tener una alianza con la finalidad de que la universidad certifique los cursos y les brinde el alquiler de sus aulas.
- Moodle o Schoology. Brindará el alquiler del aula virtual, se busca tener esta alianza porque los costos dependen de la cantidad de alumnos que se vaya a tener al igual que el tiempo. Además, esto nos permite optimizar costos al no tener que crear una página web propia.

- Profesores expertos en dictado de cursos de actualidad. Estos son considerados socios porque no están en planilla y lo que busca Intelectus es que los mejores docentes siempre estén a su disposición.
- Proveedores de publicidad (redes sociales y merchandising).



Estructura de costos

- Pago al personal administrativo. En ella comprende las planillas mensuales del Gerente general con un sueldo de S/ 6,010.00, el asistente administrativo con un sueldo de S/ 1,803.00 y el editor con un sueldo de S/ 1,682.80, calculado con beneficios.
- Pago del alquiler del aula física de S/ 50.00 por hora.
- Pago del alquiler del aula virtual de S/ 160.80 mensual por una cantidad mayor a 100 inscritos.
- Pago a la universidad de un 10% de los ingresos por el certificado.
- Pago mensual a los prestadores de servicios, En ella comprende el pago del contador de S/ 1,200.00 y el de community manager por S/ 1,200.00 también.
- Pago al personal contratado por horas (Docentes).
- Pago mensual de servicios básicos por S/ 2,660.00.
- Pago mensual de oficina de S/ 1,929.60, ubicado en Miraflores.

Anexo 6
Preguntas del simulacro del curso del examen de ascenso de nivel en la escala magisterial

SIMULACRO I

**Concurso público para el ascenso de escala de los profesores de la educación básica
2017**

RECOMENDACIONES

1. Verifique que el cuadernillo esté completo.
2. La prueba consta de 80 preguntas divididas en tres sub pruebas:

SUB PRUEBA I: que evalúa la comprensión de las características de los estudiantes y del desarrollo de procesos formativos y pedagógicos desde los enfoques y principios señalados en los documentos curriculares vigentes y en las teorías contemporáneas de desarrollo y educación.

SUB PRUEBA II: que evalúa los conocimientos de la didáctica específica de la especialidad o área, necesarios para conducir procesos de aprendizaje de acuerdo a la secuencia típica de desarrollo de las capacidades y nociones involucradas, atendiendo de manera pertinente las dificultades de los estudiantes y asumiendo estrategias eficaces frente a errores típicos en la construcción de los aprendizajes.

SUB PRUEBA III: que evalúa el conocimiento solvente de la disciplina o especialidad que se enseña; así como el uso de dicho conocimiento para dar soluciones a situaciones problemáticas puestas en contexto educativo.
3. Usted cuenta con 3 horas para contestar las preguntas de la prueba. Calcule su tiempo para desarrollar el examen.
4. No se detenga demasiado tiempo en una pregunta o en una parte de la prueba.

5. Use los espacios en blanco para realizar cálculos o anotaciones. **No use hojas adicionales.**
6. No utilice calculadoras, celulares ni lapiceros. Solo utilice el material entregado.
7. Tenga en cuenta que la evaluación es personal. Está prohibido conversar o mirar los cuadernillos y fichas ópticas de los demás.
8. La Prueba Única Nacional consta de un total de ochenta (80) preguntas. Cada pregunta correctamente respondida otorga al postulante un punto (01), de forma que el puntaje máximo es de ochenta (80) puntos. Para superar esta prueba el postulante debe responder correctamente la cantidad de preguntas que corresponde a la escala magisterial que postula, como se detalla a continuación:

| Escala Magisterial | Puntaje mínimo requerido |
|---------------------------|---------------------------------|
| 2da Escala | 48 |
| 3ra Escala | 51 |
| 4ta Escala | 54 |
| 5ta Escala | 57 |
| 6ta Escala | 60 |
| 7ma Escala | 63 |

9. Pasan a la etapa descentralizada, solo los postulantes que superen el puntaje mínimo requerido de acuerdo a la escala que postulan considerando los siguientes ítems por sub prueba:

| Sub pruebas | Preguntas por sub prueba | Puntaje por respuesta correcta | Puntaje máximo |
|--------------------|---------------------------------|---------------------------------------|-----------------------|
| Sub prueba 1: | 25 | 1 | 25 |
| Sub prueba 2: | 25 | 1 | 25 |
| Sub prueba 3: | 30 | 1 | 30 |
| TOTAL | | | 80 |

¡Buena suerte en su entrenamiento!

SUBPRUEBA I:

1. En la institución educativa “José Olaya Balandra” del distrito de Chorrillos, durante una Jornada de Reflexión Pedagógica, las profesoras Luisa y Martha comentan con orgullo que sus estudiantes son capaces de manejar información nueva de acuerdo con lo que ya saben. Esto lo pueden afirmar porque han notado que sus estudiantes son capaces de tomar la información nueva e incorporarla dentro de sus estructuras cognitivas existentes, lo que implica que puedan modificar las estructuras cognitivas propias para incluir la información nueva. Su colega Manuel las felicita y les dice que según Piaget ellos han desarrollado un proceso llamado:

- a. Asimilación b. Adaptación. c. Acomodación. d. Equilibración.

| | |
|--|---|
| <p>Adaptación es la manera en que los niños manejan la información nueva de acuerdo con lo que ya saben. La adaptación implica dos pasos: 1) asimilación, que es tomar la información nueva e incorporarla dentro de las estructuras cognitivas existentes, y 2) acomodación, que implica modificar las estructuras cognitivas propias para incluir la información nueva.</p> <p>Equilibración —el esfuerzo constante para encontrar un balance estable o equilibrio— dicta el cambio de asimilación a acomodación. Cuando los niños no pueden manejar experiencias novedosas dentro de sus estructuras cognitivas existentes, experimentan un incómodo estado de desequilibrio. Y mediante la organización de nuevos patrones mentales que integran la experiencia nueva, restauran el equilibrio. De nuevo, examinemos la conducta de mamar. Una bebé a la que alimentan con pecho o por medio de un biberón que empieza a chupetear del pico de una taza con pajilla está mostrando asimilación; utiliza un esquema viejo para manejar una situación nueva. Cuando la lactante descubre que mamar de la taza requiere hacer movimientos, con la boca y la lengua, diferentes de los que había hecho para mamar de un pecho o biberón, se acomoda por medio de la modificación</p> | <p>adaptación Término de Piaget para el ajuste a la información nueva sobre el ambiente.</p> <p>asimilación Término de Piaget para la incorporación de información nueva dentro de una estructura cognitiva existente.</p> <p>acomodación Término de Piaget para los cambios en la estructura cognitiva en los que se incluye la información nueva.</p> <p>equilibración Término de Piaget para la tendencia a buscar un equilibrio estable entre los elementos cognitivos.</p> |
|--|---|

2. Carlos es un estudiante muy despierto y alegre de la institución educativa “Mi Perú”. Su profesor Luis se ha dado cuenta que entre otras cosas posee herramientas para resolver problemas, desde arreglar una motocicleta de su familia hasta construir una teoría política. Según Piaget Carlos ha desarrollado adecuadamente su capacidad de:
- a. Razonamiento para operaciones formales

b. Racionamiento operacional-inductivo

c. Razonamiento hipotético-deductivo

d. Racionamiento evolutivo.

La solución de Adam muestra que ha llegado a la etapa de las operaciones formales. Ahora tiene la capacidad de **razonamiento hipotético-deductivo**; puede desarrollar una hipótesis y diseñar un experimento para someterla a prueba. Considera todas las hipótesis que puede imaginar y las examina de una en una para eliminar aquellas que son falsas y llegar a la verdadera. El razonamiento hipotético-deductivo le da una herramienta para resolver problemas, desde arreglar el automóvil de la familia hasta construir una teoría política, como finalmente lo hizo Nelson Mandela como líder del movimiento anti-apartheid.

¿Qué produce el cambio al razonamiento formal? Piaget lo atribuía principalmente a una combinación de maduración del cerebro y a la expansión de las oportunidades ambientales. Ambos factores son esenciales. Aunque el desarrollo neurológico de los jóvenes haya avanzado suficiente como para permitir el razonamiento formal, sólo pueden alcanzarlo con la estimulación ambiental apropiada.

razonamiento hipotético-deductivo Capacidad que, según Piaget, acompaña la etapa de las operaciones formales y que permite desarrollar, considerar y someter a prueba hipótesis.

3. La maestra Matilde comentaba a sus compañeras de nivel que Diane Papalia, Sally

Wendkos y Ruth Duskin en su libro de *Psicología del Desarrollo* señalaban que en cierta

época, los científicos del desarrollo prestaron poca atención al periodo en el que la gente

vive y crece. Y que, a medida que los primeros estudios longitudinales de la infancia se

extendieron a los años adultos, los investigadores comenzaron a enfocarse en la manera en

que ciertas experiencias, vinculadas con el tiempo y el lugar, afectan el curso de las vidas

de los niños. Por ejemplo, la muestra de Terman llegó a la adultez en el decenio de 1930

durante la Gran Depresión; la muestra Oakland, durante la Segunda Guerra Mundial y la

muestra Berkeley, alrededor de 1950, en el periodo de auge económico de la posguerra.

¿Qué significaba ser niño durante cada uno de esos periodos? ¿Llegar a la adolescencia?

¿Volverse un adulto?

Estas autoras, les preguntaba a sus colegas, se estaban refiriendo sin duda, a que cuando se

habla de desarrollo del ser humano, es importante considerar siempre:

a. El contexto socio político

b. El contexto histórico,

c. El contexto económico

d. El contexto cultural.

Contexto histórico

En cierta época, los científicos del desarrollo prestaron poca atención al contexto histórico, el periodo en el que la gente vive y crece. Después, a medida que los primeros estudios longitudinales de la infancia se extendieron a los años adultos, los investigadores comenzaron a enfocarse en la manera en que ciertas experiencias, vinculadas con el tiempo y el lugar, afectan el curso de las vidas de los niños. Por ejemplo, la muestra de Terman llegó a la adultez en el decenio de 1930 durante la Gran Depresión; la muestra Oakland, durante la Segunda Guerra Mundial (apartado 1-1) y la muestra Berkeley, alrededor de 1950, en el periodo de auge económico de la posguerra. ¿Qué significaba ser niño durante cada uno de esos periodos? ¿Llegar a la adolescencia? ¿Volverse un adulto? Las respuestas difieren de maneras específicas e importantes. Ahora, como analizaremos en la siguiente sección, el contexto histórico es una parte importante del estudio del desarrollo.

4. El profesor Roberto que también había leído el libro citado por Matilde, intervino en la conversación señalando que había leído que el psicólogo estadounidense Albert Bandura (n. 1925) desarrolló muchos de los principios de una teoría muy importante. En la que, mientras que los conductistas percibían que el ambiente, al actuar sobre el niño, es el ímpetu principal para su desarrollo, él sugirió que el ímpetu hacia el desarrollo es bidireccional, llamando a este concepto determinismo recíproco —el niño actúa sobre el mundo al mismo tiempo que éste actúa sobre el niño—. Esta teoría sostiene que las personas aprenden la conducta social apropiada principalmente por medio de la observación e imitación de modelos; es decir, por medio de observar a otras personas. Este proceso se denomina modelamiento o aprendizaje observacional. Las personas inician o adelantan su aprendizaje al elegir modelos a quienes imitar; digamos, uno de los padres o un popular héroe deportivo. Según esta teoría, la imitación de modelos es el elemento más importante en la forma en que los niños aprenden un idioma, manejan la agresión, desarrollan un sentido moral y aprenden conductas apropiadas a su género. No obstante, el aprendizaje observacional puede darse aun si el niño no imita la conducta observada.
 - a. Teoría socio cognitiva

- b. Teoría del desarrollo socio emocional
- c. Teoría del aprendizaje social
- d. Teoría del aprendizaje modelacional

Teoría del aprendizaje 2: teoría del aprendizaje social (sociocognitiva)

El psicólogo estadounidense **Albert Bandura** (n. 1925) desarrolló muchos de los principios de la **teoría del aprendizaje social**. Mientras que los conductistas perciben que el ambiente, al actuar sobre el niño, es el ímpetu principal para el desarrollo, Bandura (1977, 1989; Bandura y Walters, 1963) sugiere que el ímpetu hacia el desarrollo es bidireccional. Bandura llamó a este concepto **determinismo recíproco** —el niño actúa sobre el mundo al mismo tiempo que éste actúa sobre el niño—.

La teoría clásica del aprendizaje social sostiene que las personas aprenden la conducta social apropiada principalmente por medio de la observación e imitación de modelos; es decir, por medio de observar a otras personas. Este proceso se denomina *modelamiento* o **aprendizaje observacional** (figura 2-3). Las personas inician o adelantan su aprendizaje al elegir modelos a quienes imitar; digamos, uno de los padres o un popular héroe deportivo. Según esta teoría, la imitación de modelos es el elemento más importante en la forma en que los niños aprenden un idioma, manejan la agresión, desarrollan un sentido moral y aprenden conductas apropiadas a su género. No obstante, el aprendizaje observacional puede darse aun si el niño no imita la conducta observada.



Figura 2-3

Según la teoría del aprendizaje social, los niños aprenden al imitar la conducta de modelos adultos: como cuando papá corta el césped.

5. “Papi: ¿dónde vas a vivir cuando yo sea grande y me case con mi mami?”, pregunta Juan de cuatro años. La pregunta de Juan es parte de su adquisición de la identidad de género. Según Freud, este proceso es la identificación, la adopción de las características, creencias, actitudes, valores y comportamientos del progenitor del mismo sexo. Freud consideraba a la identificación como un desarrollo importante de la personalidad en la segunda infancia;

algunos teóricos del aprendizaje social también han empleado el término. Esta perspectiva sobre el desarrollo de género se explica:

- a. Desde un enfoque del aprendizaje social
- b. Desde los diferentes enfoques cognitivos
- c. Desde un enfoque psicoanalítico
- d. Desde un enfoque evolutivo del desarrollo

Enfoque psicoanalítico

“Papi: ¿dónde vas a vivir cuando yo sea grande y me case con mi mami?”, pregunta Juan de cuatro años. Desde la perspectiva psicoanalítica, la pregunta de Juan es parte de su adquisición de la identidad de género. Según Freud, ese proceso es la **identificación**, la adopción de las características, creencias, actitudes, valores y comportamientos del progenitor del mismo sexo. Freud consideraba a la identificación como un desarrollo importante de la personalidad en la segunda infancia; algunos teóricos del aprendizaje social también han empleado el término.

identificación En la teoría freudiana, proceso mediante el cual el niño pequeño adopta las características, actitudes, valores y comportamientos del progenitor del mismo sexo.

6. La maestra Violeta pregunta a su compañera Ximena ¿por qué Carlos golpea y muerde a la persona que tiene junto cuando no puede terminar un rompecabezas? ¿Qué provoca que David se siente y se enfurruñe cuando no puede terminar el rompecabezas, aunque ella le ofrece ayudarlo? ¿Por qué Consuelo trabaja en el rompecabezas durante 20 minutos y después se encoge de hombros e intenta con otro? ¿Por qué los niños son tan diferentes en sus respuestas ante la misma situación? Ximena, que es experimentada le responde: “El temperamento es uno de los factores principales, por supuesto; pero algunas investigaciones sugieren que otros factores pueden afectar la competencia de los niños para lidiar con el mundo...” Ximena se está refiriendo a:
- a. La naturaleza de cada niño.
 - b. Los estilos de enseñanza de la escuela
 - c. Los estilos de aprendizaje de cada niño
 - d. Los estilos de crianza infantil

Estilos de crianza infantil

¿Por qué Stacy golpea y muerde a la persona que tiene junto cuando no puede terminar un rompecabezas? ¿Qué provoca que David se siente y se enfurruñe cuando no puede terminar el rompecabezas, aunque su maestra se ofrece a ayudarlo? ¿Por qué Consuelo trabaja en el rompecabezas durante 20 minutos y después se encoge de hombros e intenta con otro? ¿Por qué los niños son tan diferentes en sus respuestas ante la misma situación? El temperamento es uno de los factores principales, por supuesto; pero algunas investigaciones sugieren que los estilos de crianza infantil pueden afectar la competencia de los niños para lidiar con el mundo.

7. La profesora Jackeline, orgullosa de haber participado de un curso de Capacitación durante el verano, comenta a sus colegas: “Diana Baumrind en una investigación pionera, estudió a 103 preescolares de 95 familias. Por medio de entrevistas, pruebas y estudios en su hogar, midió cómo funcionaban los niños, identificó tres estilos de crianza infantil y describió los patrones típicos de comportamiento de los niños criados según cada uno de ellos. El trabajo de Baumrind, y el gran conjunto de investigación que inspiró, estableció fuertes asociaciones entre cada estilo de crianza infantil y un conjunto particular de conductas infantiles (Baumrind, 1989; Darling y Steinberg, 1993; Pettit, Bates y Dodge, 1997).

Según esta investigadora, los padres que valoran el control y la obediencia incuestionable; intentan hacer que sus hijos se conformen, de manera rígida, a un conjunto de normas de conducta y los castigan por violarlas, a menudo utilizando técnicas de afirmación del poder, son conocidos como:

- a. Los padres controladores
- b. Los padres autoritarios**
- c. Los padres autoritativos
- d. Los padres permisivos

autoritario En la terminología de Baumrind, estilo de crianza infantil que enfatiza el control y la obediencia.

permisivo En la terminología de Baumrind, estilo de crianza infantil que enfatiza la autoexpresión y autorregulación.

autoritativo En la terminología de Baumrind, estilo de crianza infantil que mezcla el respeto por la individualidad del niño con un esfuerzo por inculcar valores sociales.

Según Baumrind, **los padres autoritarios** valoran el control y la obediencia incuestionable. Intentan hacer que sus hijos se conformen, de manera rígida, a un conjunto de normas de conducta y los castigan por violarlas, a menudo utilizando técnicas de afirmación del poder. Son más desapegados y menos cálidos que otros padres. **Sus hijos son más descontentos, retraídos y desconfiados.**

Los padres permisivos valoran la autoexpresión y autorregulación. Hacen pocas demandas y permiten que los niños controlen sus propias actividades tanto como sea posible. Consultan con sus hijos acerca de las decisiones de política y rara vez los castigan. Son cálidos, no controladores y poco demandantes o incluso indulgentes. **Sus hijos preescolares tienden a ser inmaduros, menos autocontrolados y menos exploratorios.**

Los padres autoritativos valoran la individualidad del niño, pero también destacan las restricciones sociales. Tienen confianza en su capacidad para guiar a sus hijos, pero también respetan las decisiones, intereses, opiniones y personalidades independientes de éstos. Son amorosos y aceptantes, pero también demandan buen comportamiento y son firmes para mantener las normas. Imponen castigos limitados y juiciosos cuando son necesarios, dentro del contexto de una relación cálida y de apoyo. Favorecen la disciplina inductiva, explicando el razonamiento detrás de sus posturas y alentando la negociación verbal y la reciprocidad. Al parecer, **sus hijos se sienten seguros de saber tanto que se les ama como lo que se espera de ellos. Estos preescolares tienden a confiar más en sí mismos, tener autocontrol, autoafirmación y explorar y ser felices.** (La descripción de Isabel Allende sobre

8. El profesor Joaquín leyó el siguiente texto a sus colegas “El 27 de diciembre de 1839, cuando el naturalista Charles Darwin tenía 30 años, nació su primer hijo, William Erasmus Darwin, a quien le decían, de manera afectuosa, Doddy. Ese día —20 años antes de la publicación de su libro *El origen de las especies*, en el cual describió su teoría de la evolución basada en la selección natural— el orgulloso padre comenzó a llevar un diario con sus observaciones acerca de su hijo recién nacido. Estas notas, publicadas en 1877, fueron las primeras en llamar la atención científica hacia la naturaleza de desarrollo del comportamiento infantil.

¿Con qué capacidades nacen los bebés? ¿Cómo aprenden acerca de su mundo? ¿Cómo se comunican, primero de manera no verbal y después por medio del lenguaje? Éstas eran algunas de las preguntas que Darwin trataba de responder” Luego preguntó ¿a qué parte del desarrollo humano se estaba refiriendo el naturalista? A lo que su colega Teodora respondió acertadamente:

a. Al desarrollo psicomotor

c. Al desarrollo sensorio motora

b. Al desarrollo cognitivo

d. Al desarrollo comunicativo

Desarrollo cognitivo durante los primeros tres años

*Y así fluye mi sueño: ¿pero qué soy yo?
Un bebé llorando en la noche;
un bebé llorando por la luz.
Sin más lenguaje que el llanto.*

Alfred, Lord Tennyson, *In Memoriam*, Canto 54



Charles y
“Doddy” Darwin

Encuadre *William Erasmus Darwin, hijo del naturalista*

El 27 de diciembre de 1839, cuando el naturalista Charles Darwin tenía 30 años, nació su primer hijo, William Erasmus Darwin, a quien le decían, de manera afectuosa, Doddy. Ese día —20 años antes de la publicación de su libro *El origen de las especies*, en el cual describió su teoría de la evolución basada en la selección natural— el orgulloso padre comenzó a llevar un diario con sus observaciones acerca de su hijo recién nacido. Estas notas, publicadas en 1877, fueron las primeras en llamar la atención científica hacia la naturaleza de desarrollo del comportamiento infantil.

¿Con qué capacidades nacen los bebés? ¿Cómo aprenden acerca de su mundo? ¿Cómo se comunican, primero de manera no verbal y después por medio del lenguaje? Éstas eran algunas de las preguntas que Darwin trataba de responder —mismas que siguen siendo centrales para el estudio del desarrollo cognitivo—.

9. El profesor Martínez comenta con sus colegas de la I. E. “Los Educadores” que su estudiante “Juan evidencia falta de atención persistente, distractibilidad, impulsividad, baja tolerancia a la frustración y grandes cantidades de actividad en el momento y lugar inadecuados, como dentro del salón de clases”. Adán, un profesor experimentado que ha visto este problema recurrentemente, añade que “se calcula que este problema afecta a un 2 a 11% de los niños en edad escolar a nivel mundial y que entre las personas reconocidas que las han padecido se encuentran personajes famosos como el cantante y compositor John Lennon, el senador Robert Kennedy y los actores Robin Williams y Sylvester Stallone”. El problema al que se refieren los profesores es el de:

- a. Trastorno de retraso mental moderado
- b. Trastorno por hiperactividad y falta de atención
- c. Trastorno de los niños dotados
- d. Trastorno por déficit de atención con hiperactividad

trastorno por déficit de atención con hiperactividad (TDAH) Síndrome caracterizado por falta persistente de atención y distracción, impulsividad, poca tolerancia a la frustración e hiperactividad inapropiada.

como es el caso en la mayoría de los lectores (Eden *et al.*, 2004; Shaywitz, 1998, 2003).

Déficit de atención y comportamiento perturbador

El **trastorno por déficit de atención con hiperactividad (TDAH)** se ha identificado como el **trastorno mental más común de la infancia** (Wolraich *et al.*, 2005). **Es un padecimiento crónico comúnmente marcado por la falta de atención persistente, distractibilidad, impulsividad, baja tolerancia a la frustración y grandes cantidades de actividad en el momento y lugar inadecuados, como dentro del salón de clases** (APA, 1994; Woodruff *et al.*, 2004). Entre las personas reconocidas de las que se dice han padecido TDAH se encuentran el cantante y compositor John Lennon, el senador Robert Kennedy y los actores Robin Williams y Sylvester Stallone.

Se calcula que es posible que el TDAH afecte a un 2 a 11% de los niños en edad escolar a nivel mundial (Zametkin y Ernst, 1999) y a 3 a 7% en Estados Unidos (Dey *et al.*, 2004;

10. La profesora Beatriz comentaba a sus a sus estudiantes de pedagogía en la UNE “Nelson Rockefeller, ex vicepresidente de Estados Unidos, tenía tantos problemas para leer que improvisaba sus discursos en lugar de usar un guión. Rockefeller, -les decía a sus estudiantes-, era uno de las muchas personas eminentes que tuvieron un trastorno de procesamiento de lenguaje en el que la lectura se encuentra a un nivel sustancialmente por debajo del nivel predicho por el CI o por la edad. Otras personas famosas de las que se dice lo han padecido incluyen a los actores Tom Cruise, Whoopi Goldberg y Cher y a Albert Einstein, padre de la energía nuclear”.

Este transtorno es comúnmente diagnosticado entre un gran número de incapacidades para el aprendizaje, pues interfiere con aspectos específicos del aprovechamiento escolar, como comprensión auditiva, habla, lectura, escritura o matemáticas, lo que ocasiona un desempeño sustancialmente inferior al que se esperaría dada la edad, inteligencia y nivel de escolaridad. La profesora Beatriz se está refiriendo al transtorno conocido como:

- a. Dislalia
- b. Dixlexia
- c. Disgrafía
- d. Discalculia

Incapacidades para el aprendizaje

Nelson Rockefeller, ex vicepresidente de Estados Unidos, tenía tantos problemas para leer que improvisaba sus discursos en lugar de usar un guión. Rockefeller es una de las muchas personas eminentes que tienen **dislexia, un trastorno de procesamiento de lenguaje en el que la lectura se encuentra a un nivel sustancialmente por debajo del nivel predicho por el CI o por la edad**. Otras personas famosas de las que se dice tienen dislexia incluyen a los actores Tom Cruise, Whoopi Goldberg y Cher; al beisbolista del Salón de la Fama, Nolan Ryan; al presentador de televisión, Jay Leno, y a Albert Einstein, padre de la energía nuclear.

La dislexia es la más comúnmente diagnosticada entre un gran número de **incapacidades para el aprendizaje (IA)**. Estos trastornos interfieren con aspectos específicos del aprovechamiento escolar, como comprensión auditiva, habla, lectura, escritura o matemáticas, lo que ocasiona un desempeño sustancialmente inferior al que se esperaría dada la edad,

dislexia Trastorno del desarrollo en el que el rendimiento en lectura es sustancialmente inferior al pronosticado con base en el CI o la edad.

incapacidades para el aprendizaje (IA) Trastornos que interfieren con aspectos específicos del aprendizaje y rendimiento escolar.

11. En una conversación con su tutora Margarita, la estudiante Rosita le refiere: “La mayoría de los niños en la escuela son bastante asquerosos. No pienso así acerca de mi hermano Javier, aunque sí me saca de quicio. Lo amo, pero al mismo tiempo también hace cosas que me molestan. Pero controlo mi mal genio. Me daría vergüenza si no lo hiciera”. Margarita le agradece su sinceridad y le indica que siga trabajando, porque sabe que a medida que los niños crecen, están más conscientes de sus sentimientos y de los de otras personas. Pueden regular mejor sus emociones y pueden responder a la angustia emocional de los demás, ya que ello evidencia:

a. El desarrollo del autoconcepto

b. Su crecimiento emocional

Crecimiento emocional

A medida que los niños crecen, están más conscientes de sus sentimientos y de los de otras personas. Pueden regular mejor sus emociones y pueden responder a la angustia emocional de los demás (Saarni *et al.*, 1998).

Para los siete u ocho años de edad, es típico que los niños adquieran conciencia de los sentimientos de vergüenza y orgullo, y tienen una idea más clara de la diferencia entre culpa y vergüenza (Harris, Olthof, Meerum Terwogt y Hardman, 1987; Olthof, Schouten, Kuiper, Stegge y Jennekens-Schinkel, 2000). Estas emociones afectan sus opiniones de sí mismos (Harter, 1993, 1996). **Los niños también comprenden sus emociones conflictivas**. Como dice Lisa: “La mayoría de los niños en la escuela son bastante asquerosos. No pienso así acerca de mi hermano Jason, aunque sí me saca de quicio. Lo amo, pero al mismo tiempo también hace cosas que me enojan. Pero controlo mi mal genio. Me daría vergüenza si no lo hiciera” (Harter, 1996, p. 208).

Para la tercera infancia, los niños tienen conciencia de las reglas culturales que regulan la expresión emocional (Cole, Bruschi y Tamang, 2002). **Saben qué les causa enojo, miedo o tristeza y cómo reaccionan otras personas ante la expresión de estas emociones. También aprenden a adaptarse al comportamiento de los otros, poniéndose en concordancia**

- c. La consolidación de su autoestima
- d. Una conducta prosocial

12. El profesor Alberto en una reunión con sus colegas comenta que Anita Woolfolk en su libro “Psicología Educativa” señala una característica importante de la etapa preoperacional en los niños: “En esta etapa, según Piaget, los niños tienden a ver el mundo y las experiencias de los demás desde su propia perspectiva. Este concepto, no implica egoísmo; tan sólo significa que los niños suelen considerar que todos los demás comparten sus sentimientos, reacciones y perspectivas. Por ejemplo, si una niña pequeña en esta etapa siente temor por los perros, es probable que suponga que todos los niños comparten ese miedo.” Alberto se está refiriendo a la característica conocida como:

- a. Pensamiento reversible
- b. Descentración
- c. La etapa operacional concreta.
- d. Egocentrismo

Lo anterior nos lleva a otra característica importante de la etapa preoperacional. En esta etapa, según Piaget, los niños tienden a ser egocéntricos, es decir, tienden a ver el mundo y las experiencias de los demás desde su propia perspectiva. El concepto de egocentrismo, como lo utiliza Piaget, no implica egoísmo; tan sólo significa que los niños suelen considerar que todos los demás comparten sus sentimientos, reacciones y perspectivas. Por ejemplo, si una niña pequeña en esta etapa siente temor por los perros, es probable que suponga que todos los niños comparten ese miedo. El niño de dos años de edad al que nos referimos al principio de este capítulo, que llevó a su propia madre para tranquilizar a un amigo que estaba llorando, a pesar de que la mamá de éste también estaba presente, simplemente consideró la situación a través de sus propios ojos. Los niños muy pequeños se centran en sus propias percepciones y en la forma en que ven la situación. Ésta es una de las razones por las que resulta difícil para los niños preoperacionales comprender que la mano derecha de usted no está del mismo lado que la suya cuando se encuentran uno frente a otro.

13. La profesora Jazmín es consciente que los estudiantes tienen determinadas características según su manera de procesar y utilizar la información. Ella ha identificado que Romualdo es un estudiante que generalmente está en la búsqueda de nuevas experiencias; se considera de mente abierta, nada escéptico y acomete con entusiasmo las tareas nuevas; está acostumbrado a actuar en el momento; se motiva si su quehacer diario está lleno de actividad; se crece ante los desafíos que suponen nuevas experiencias, y se aburren con los largos plazos; es un estudiante que le agrada estar en grupo y centrar a su alrededor todas

las actividades. Entonces le comenta a sus colegas que el estilo de aprendizaje de Romualdo para procesar y utilizar la información es:

- a. Estilo activo
- b. Estilo reflexivo
- c. Estilo teórico
- d. Estilo pragmático

| CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTUDIANTES SEGÚN LA MANERA DE PROCESAR Y UTILIZAR LA INFORMACIÓN | | | | |
|--|--|---|---|--|
| ASPECTO | ACTIVO | REFLEXIVO | TEÓRICO | PRAGMÁTICO |
| CARACTERÍSTICAS GENERALES |  <p>Archivo Ministerio de Educación</p> |  <p>Archivo Ministerio de Educación</p> |  <p>Archivo Ministerio de Educación</p> |  <p>Foto: Cerceta Asociación Kelga</p> |
| | <p>Búsqueda de nuevas experiencias.</p> <p>Son de mente abierta, nada escépticos y acometen con entusiasmo las tareas nuevas.</p> <p>Son personas que actúan en el momento.</p> <p>Se motivan si su quehacer diario está lleno de actividad.</p> <p>Se crecen ante los desafíos que suponen nuevas experiencias, y se aburren con los largos plazos.</p> <p>Son personas que les agrada estar en grupo y centrar a su alrededor todas las actividades.</p> | <p>Antepone la reflexión a la acción.</p> <p>Observa con detenimiento las distintas experiencias y las considera desde diferentes perspectivas.</p> <p>Tienden a analizar los datos con detenimiento antes de llegar a alguna conclusión.</p> <p>Observan y analizan la actuación de los demás, los escuchan e intervienen o dan su opinión cuando están seguros de lo que van a decir o hacer.</p> | <p>Destacan por el enfoque lógico de los problemas.</p> <p>Adaptan e integran las observaciones dentro de teorías lógicas y complejas.</p> <p>Enfocan los problemas de forma escalonada, por etapas lógicas.</p> <p>Tienden a ser perfeccionistas.</p> <p>Integran los hechos en teorías coherentes.</p> <p>Les gusta analizar y sintetizar.</p> <p>Son profundos en su sistema de pensamiento, a la hora de establecer principios, teorías y modelos.</p> <p>Buscan la racionalidad y la objetividad, huyendo de lo subjetivo y de lo ambiguo.</p> | <p>Busca la experimentación y aplicación de las ideas.</p> <p>Descubren el aspecto positivo de las nuevas ideas y aprovechan la primera oportunidad para experimentarlas.</p> <p>Les gusta actuar rápidamente y con seguridad con aquellas ideas y proyectos que les atraen.</p> <p>Tienden a ser impacientes cuando hay personas que teorizan.</p> <p>Cuando hay que tomar una decisión o resolver un problema, lo hacen sobre los hechos reales y concretos.</p> |

14. La profesora María Luisa comenta con su colega que "... es un concepto que no es común para todos los autores y es definido de forma variada. Por ejemplo:

- Para Schmeck, 1882 "...es simplemente lo que un individuo manifiesta cuando se confronta con una tarea de aprendizaje".
- Para Claxton y Ralston, 1978 "...es una forma consistente de responder y utilizar los estímulos en un contexto de aprendizaje".
- Mientras que para Smith, 1988 "...son los modos característicos por los que un individuo procesa la información, siente y se comporta en las situaciones de aprendizaje".

La mayoría coincide en que se trata de cómo se procesa la información. La definición que consideramos más completa es la que propone Keefe, ya que relaciona varios aspectos del proceso de aprendizaje: "... son los rasgos cognitivos, afectivos y fisiológicos que sirven como indicadores relativamente estables de cómo las personas perciben, interaccionan y responden a sus ambientes de aprendizajes". Keefe, (1988). Su colega Juana identifica el concepto y categóricamente le indica que se trata de:

a. Los estilos de enseñanza

b. Los ritmos de aprendizaje

1.1 Definición de estilo de aprendizaje

El concepto mismo de estilo de aprendizaje no es común para todos los autores y es definido de forma variada. Te presentamos algunas definiciones:

- "...es simplemente el estilo cognitivo que un individuo manifiesta cuando se confronta con una tarea de aprendizaje" (Schmeck, 1882).
- "...es una forma consistente de responder y utilizar los estímulos en un contexto de aprendizaje" (Claxton y Ralston, 1978).
- "...son los modos característicos por los que un individuo procesa la información, siente y se comporta en las situaciones de aprendizaje" (Smith, 1988).

La mayoría coincide en que se trata de cómo se procesa la información.

La definición que consideramos más completa es la que propone Keefe, ya que relaciona varios aspectos del proceso de aprendizaje:



"Los estilos de aprendizaje son los rasgos cognitivos, afectivos y fisiológicos que sirven como indicadores relativamente estables de cómo las personas perciben, interaccionan y responden a sus ambientes de aprendizajes". Keefe, (1988).

c. Los estilos de aprendizaje

d. Los modelos de aprendizaje

15. El profesor Roberto le comenta a su colega Fernando que Eduardo, estudiante del sexto grado de primaria, que cuando escribe pronuncia las palabras y tiende a escribirlas según el sonido, lo que a veces lo lleva a cometer faltas ortográficas; casi siempre recuerda lo que oye, por ejemplo, los nombres, pero no las caras; tararea para sí mismo o busca hablar con alguien durante sus periodos de inactividad. Fernando le pregunta lo que sucede es que Eduardo tiene como medio de percepción preferido el:

a. Canal visual

c. Canal kinestésico

b. Canal auditivo

d. Canal audio visual

| ASPECTO | CANAL VISUAL | CANAL AUDITIVO | CANAL CINESTÉSICO |
|--|--|--|---|
| Lectura | Le gustan las descripciones y las ilustraciones. Suele imaginarse las escenas mientras lee. | Suele leer en voz alta o mover los labios. Le gustan los diálogos y las obras de teatro. Se fija poco en las ilustraciones. | Le gustan las historias de acción y escenificarlas, más que leerlas. |
| Ortografía | Recuerda como "una fotografía" las palabras antes de escribirlas, utilizando su memoria visual, lo que puede ayudar a cometer pocas faltas ortográficas. | Pronuncia las palabras y tiende a escribirlas según el sonido, lo que puede llevarlo a cometer faltas ortográficas. | Escribe las palabras y trata de recordar cómo las escribió antes para comprobar si no comete faltas de ortografía. |
| Memoria | Recuerda lo que ve. Por ejemplo, las caras pero no los nombres. | Recuerda lo que oye. Por ejemplo, los nombres, pero no las caras. | Recuerda lo que hizo, o la impresión general que eso le causó, pero no los detalles. |
| Periodos de inactividad | Mira algo fijamente, dibuja, lee. | Tararea para sí mismo o busca hablar con alguien. | Busca moverse, puede caminar por la sala, inquietarse e inquietar a los compañeros. |
| Condiciones generales que favorecen su aprendizaje | Necesita ver el material mientras lo escucha. Prefiere leer el material antes que escuchar al profesor. Utiliza cuadros, dibujos, gráficos. Preferencia por videos, programas en computadora. Le cuesta recordar lo que oye. | Aprende mejor escuchando al profesor que leyendo un texto. Puede mejorar su aprendizaje escuchando grabaciones o escuchando a otros relatar los contenidos. Le cuesta trabajar con los textos y lo hace mejor con las exposiciones orales. Memoriza escuchando el material varias veces. | Necesita el movimiento para aprender, participar en socio-dramas, armar y desarmar, elaborar maquetas, entre otros. Responde bien en programas interactivos con la computadora. No puede estar mucho tiempo quieto. |

16. Los

profesores de la I. E.

“Héroes del Pacífico” discuten durante una Jornada de Reflexión Pedagógica lo que Kohlberg señala como la “etapa del desarrollo en la que los niños se dan cuenta de que las personas hacen las reglas y que pueden modificarlas”. Ellos aducen que se trata de un razonamiento moral que corresponde a conceptos contrapuestos y no se ponen de acuerdo, por lo que Gabriel, que es entendido en este tema señala acertadamente que se trata de:

- a. Realismo moral
- b. Moralidad de cooperación
- c. Justicia distributiva
- d. Dilemas morales

Justicia distributiva Creencias acerca de cómo dividir materiales o privilegios de forma justa entre los miembros de un grupo; sigue una secuencia de desarrollo, desde la equidad hasta el mérito y la benevolencia.

Realismo moral Etapa del desarrollo en el que los niños consideran que las reglas son absolutas.

Moralidad de cooperación Etapa del desarrollo en la que los niños se dan cuenta de que las personas hacen las reglas y que pueden modificarlas.

Dilemas morales Situaciones donde ninguna opción es clara ni indudablemente correcta.

17. Si ante la pregunta ¿Cómo aprenderán mejor los estudiantes que seleccionan la información

con un determinado tipo de estilo? Y la docente María decide:

- Escribir en la pizarra mientras explica oralmente.
- Usar un soporte como láminas, fotos, video, power point.
- Presentar contenidos en gráficos, mapas conceptuales, esquemas, ilustraciones.
- Pedir a los estudiantes que: Cuenten una historia en viñetas, fotos, texto.

Se imaginen en escenas lo que están aprendiendo.

Realicen ilustraciones. Elaboren cómics con texto.

Elaboren un video o una presentación en power point.

Entonces María ha entendido que sus estudiantes tienen un estilo predominantemente:

- a. Audio visual
- b. Kinestésico
- c. **Visual**

d. Sensorial

3.1 Pautas para trabajar según estilos: selección de la información



18. Eduardo es un estudiante de segundo grado de secundaria que, durante las Fiestas de Aniversario de su institución educativa, ha encontrado en el piso del salón una billetera con 50 soles. Al revisarla identifica que pertenece a su profesor Juan de Dios y decide devolvérsela.

De acuerdo a la teoría del Desarrollo moral según Kohlberg ¿cuál de los siguientes razonamientos, que podrían explicar la decisión de Eduardo, es característico del nivel convencional?

- “Tomar algo que no es mío va contra las normas”.
- “Mis principios no me permiten quedarme con algo ajeno”.

- c. “Me castigarán si descubren me quedé con la billetera”.
- d. “Si devuelvo la billetera al profesor, él me va a dar un premio”.

TABLA 3.6

Teoría del desarrollo moral según Kohlberg

| | |
|---|---|
| Nivel 1. Razonamiento moral preconvencional | |
| Los juicios se basan en necesidades personales y en las reglas de otros. | |
| Etapa 1 | Castigo, orientación hacia la obediencia Las reglas se obedecen para evitar el castigo. Una acción buena o mala se determina por sus consecuencias físicas. |
| Etapa 2 | Orientación hacia la recompensa personal Las necesidades personales determinan lo correcto y lo incorrecto. Los favores se pagan de la forma “tú rascaste mi espalda, yo rascaré la tuya”. |
| Nivel 2. Razonamiento moral convencional | |
| Los juicios se basan en la aprobación de los demás, las expectativas de la familia, los valores tradicionales, las leyes de la sociedad y la lealtad hacia el país. | |
| Etapa 3 | Orientación de niño bueno o niña agradable Bueno significa “agradable”. Esto se determina por lo que agrada, ayuda y es aprobado por los demás. |
| Etapa 4 | Orientación por la ley y el orden Las leyes son absolutas. Se debe respetar a la autoridad y se debe mantener el orden social. |
| Nivel 3. Razonamiento moral posconvencional | |
| Etapa 5 | Orientación por contrato social Lo que está bien está determinado por los estándares acordados socialmente en relación con los derechos individuales. Se trata de una moralidad similar a la de la Constitución de Estados Unidos. |
| Etapa 6* | Orientación por principios éticos universales Lo bueno y lo correcto son cuestión de conciencia individual e implican conceptos abstractos de justicia, dignidad humana e igualdad. |

19. Juan es un estudiante del cuarto grado de secundaria cuyos padres fallecieron en un accidente automovilístico el año pasado por él cuál y sus hermanos pasaron momentos muy difíciles. Sin embargo, él se propuso la meta de ingresar a la universidad y ser un profesional. Debido a su tenacidad lo logró. Juan aprendió a salir adelante a pesar de la adversidad que le tocó vivir. La situación descrita refiere el valor de la:

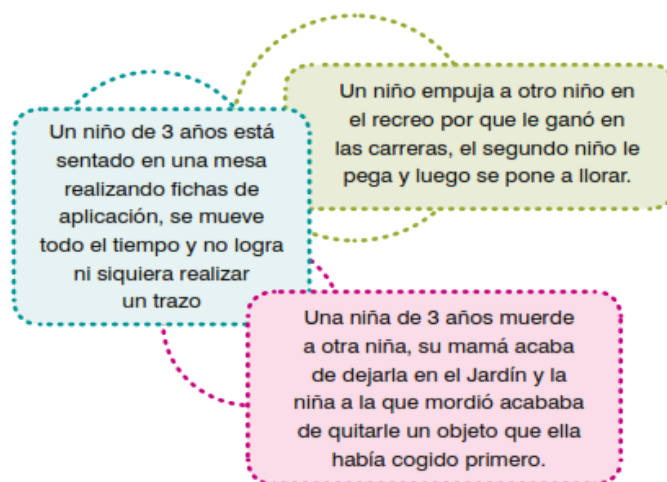
- a. Comunicación asertiva
- b. Actitud resiliente**
- c. Constancia de propósito

d. Orientación a la meta

20. Cierta día, durante la hora de refrigerio, Mariela, profesora del nido “La Alegría del Señor”, observa que en un aula “Los Pollitos” de 3 años, los niños están comiendo las cosas que llevaron. Hugo le invita un poco de su manzana a Vanesa: “¡Masca solo un pedazo, ah!”. De pronto se acerca Meche queriendo la manzana de Hugo. Vanesa dice: “Hugo, invítale un poquito de manzana”. Hugo no quiere y guarda la manzana en su bolsa. Se acerca Karen y le dice: “un poquito no más invítale, ¿ya?”. Hugo acepta y le invita su manzana a Meche. Luego de esta escena, Mariela reflexiona y señala que la actitud que justifica mejor la conducta de Hugo con su decisión es que:

- a. Muestra una conducta solidaria, al compartir sus pertenencias.
- b. Meche debería pedirle a su mamá que le ponga una manzana en la lonchera.
- c. Muestra una conducta empática, al ponerse en el lugar del otro.
- d. Hugo se ha dejado influir con facilidad, porque tiene carácter.

21. Lea detenidamente estas situaciones:



A partir de las situaciones descritas y tomando en cuenta las características de los niños y niñas de 3 a 5 años podemos afirmar que:

- a. Son iniciativas y características individuales propias de los niños y niñas en esta edad que hay que recoger a través de la observación para trabajarlas pedagógicamente.
- b. Es necesario identificar las características y necesidades afectivas y madurativas de los niños y niñas y promoverlas mediante el juego espontáneo.
- c. Son necesidades madurativas de los niños y niñas, por ello es importante brindarles seguridad emocional, reconocerlos como sujetos de acción para lograr desarrollar su autonomía.
- d. Son iniciativas y capacidades individuales, por ello es importante ponernos en el lugar de ellos, pensar como ellos, para trabajarlas pedagógicamente.

22. Olga, docente del nivel inicial a cargo del aula de 5 años, observa a Juanito, jugando en el patio persiguiendo su sombra y al percatarse que la Maestra, lo está observando le dice: “Mire, Miss Olga, también puedo hacerlo con mis manos”. Olga observa como Juanito ha descubierto la capacidad de proyectar formas graciosas de sombras con sus manitos y, conocedora que esta actividad física tiene un carácter constructivo, pues a través del juego y la acción Juanito está experimentando y descubriendo, por lo tanto, está construyendo sus conocimientos; decide al día siguiente proponer a sus niños la actividad “Jugando con las sombras”, con el propósito que ellos (as) descubran porque se forman las sombras. **En la situación de aprendizaje descrita. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones justifica el juego como actividad propia de los primeros grados?**

- a. El juego permite que los estudiantes se entretengan.
- b. El juego tiene un fuerte carácter motivador, posibilitando que el niño establezca relaciones significativas.
- c. Se mantiene la dicotomía entre juego y trabajo escolar, predominando el segundo.
- d. El juego le permite mantener su mundo de fantasía e imaginación, propio del

egocentrismo de esta edad.

23. La docente Inés proyecta un vídeo, y hace preguntas inferenciales y de opinión. Acoge las respuestas de sus estudiantes y las amplía; en otros casos, repregunta de forma continua para promover que los estudiantes argumenten sus puntos de vista o muestren acuerdo o desacuerdo con las opiniones de sus compañeros (as). Sin embargo, al monitorear y revisar el trabajo hecho por un equipo, les sugiere añadir un ejemplo de su cotidianeidad; para ello les brinda un modelo de cómo podría ser este (“¿Puedes colocar un ejemplo? De repente cuando a ustedes les ha tocado el examen de un curso difícil...”) De lo descrito, se evidencia que la docente Inés brinda:

- a. Una retroalimentación reflexiva
- b. Una retroalimentación por descubrimiento
- c. Una retroalimentación descriptiva**
- d. Una retroalimentación elemental

24. Cuando un docente presenta una situación de aprendizaje en atención a una problemática que guarda relación con su contexto. Por ejemplo: “El docente inicia la sesión comentando que vio a un estudiante en silla de ruedas y pregunta qué requiere tener en su colegio. Los estudiantes responden “una rampa” y el docente explica que van a usar las razones trigonométricas para calcular la longitud de la rampa”. En ese sentido, es evidente que el docente está:

- a. Planteando actividades desafiantes, pero alcanzables, de acuerdo al desarrollo de capacidades en sus estudiantes.
- b. Contextualizando el diseño de su enseñanza planteando retos y desafíos para el desarrollo de capacidades en sus estudiantes.**

- c. Contextualizando el diseño de su enseñanza, propiciando que sus estudiantes comprendan el propósito, sentido y la importancia de lo que aprenden.
 - d. Planteando problemas de la vida cotidiana para que sus estudiantes comprendan el sentido e importancia de lo que aprenden.
- 25.** La maestra Lydia observa que un grupo escribe mal una palabra en su papelote (“sobarón”), de ello que ella a través de preguntas y repreguntas consigue que los mismos estudiantes noten el error y lleguen a la respuesta correcta (que al ser una palabra grave o llana que termina en “n” no lleva tilde). En la situación descrita, la práctica pedagógica de la docente Lidia nos indica que:
- a. Ella está brindando una retroalimentación por descubrimiento
 - b. Ella está brindando una retroalimentación elemental
 - c. Ella está brindando una retroalimentación descriptiva
 - d. Ella está haciendo uso constructivo del error.

SUBPRUEBA II:

- 26.** El profesor Jaime percibe que los juicios que Saúl formula acerca de sí mismo se vuelven más realistas, equilibrados y generales. Considera que el auto concepto de Saúl, un niño de once años, ha evolucionado positivamente. ¿En cuál de los siguientes enunciados se advierte con más claridad este desarrollo del yo?
- a. “Vivo en una casa grande con mi papá y mi mamá. Tengo un gatito y un televisor en mi cuarto”
 - b. “Me gusta mucho la pizza y soy muy fuerte. Mi profesora es buena y vive cerca de mí casa”.

c. En la escuela me va bien en comunicación y personal-social, pero tengo dificultades en matemática.

d. Soy muy popular y tengo muchos amigos. Soy muy fuerte y me gusta ganar cuando juego fútbol en la escuela.

27. El equipo docente del área de Comunicación de una Institución Educativa del nivel secundario ha contemplado la siguiente meta de aprendizaje: “Todos los estudiantes logran producir, de forma coherente, diversos tipos de textos según su propósito comunicativo”. Para ello, las programaciones de los docentes consideran las siguientes actividades:

- I. Lectura de obras clásicas de la literatura universal.
- II. Control de lectura de las obras leídas.
- III. Presentación de una exposición de los argumentos de las lecturas realizadas.

Según lo presentado, ¿la programación de los docentes es pertinente para alcanzar la meta de aprendizaje propuesta?

a. La programación de los docentes NO es pertinente porque incluye lecturas poco significativas y alejadas del contexto de los estudiantes de esa edad.

b. La programación de los docentes NO es pertinente porque las estrategias propuestas se enfocan en actividades de comprensión de textos y no en su producción.

c. La programación de los docentes SÍ es pertinente porque incluye obras clásicas, las cuales constituyen conocimientos fundamentales en la formación de los estudiantes.

d. La programación de los docentes SÍ es pertinente porque la lectura de obras clásicas permite afianzar la habilidad de redactar textos narrativos.

| Alternativa | Justificación |
|--|---|
| B. La programación de los docentes NO es pertinente porque las estrategias propuestas se enfocan en actividades | Esta alternativa recoge la relación entre actividades y la meta de aprendizaje, señalando que todas están vinculadas a la |

| | |
|--|--|
| de comprensión de textos y no en su producción. | lectura y actividades que permiten evaluar el nivel de comprensión de dichos textos, pero no así la producción de textos por parte de los estudiantes. |
|--|--|

28. En la programación anual, los docentes del segundo grado de primaria han contemplado la siguiente meta de aprendizaje para el área de Matemática: “Todos los estudiantes explican las estrategias empleadas para resolver problemas de adición y sustracción, con números naturales hasta el 100, empleando material concreto y gráfico”. El Director, al revisar la sesión de aprendizaje de un docente, encuentra la siguiente secuencia didáctica:

- I. Explicación del procedimiento para resolver el tipo de problema a trabajar.
- II. Resolución por parte de los estudiantes de las actividades correspondientes del libro.
- III. Comprobación en la pizarra de los resultados.
- IV. Explicación final del docente señalando los errores cometidos por los estudiantes e indicando la manera de proceder.

Según lo presentado, ¿la secuencia didáctica utilizada por el docente es pertinente para alcanzar la meta de aprendizaje propuesta?

- a. SÍ es adecuada, porque orienta al estudiante desde el inicio hasta el final en el proceso matemático dándole las indicaciones precisas de cómo resolver los problemas.
- b. NO es adecuada, porque presenta un único procedimiento a aplicar y no permite que los estudiantes realmente puedan buscar cómo resolver los problemas.
- c. SÍ es adecuada, porque parte de la identificación de los errores en el aula para su posterior corrección con la ayuda del docente.
- d. NO es adecuada, porque incide en la identificación de errores y no de aciertos, lo que limita el logro de los aprendizajes propuestos en la meta.

| Alternativa | Justificación |
|-------------|---------------|
|-------------|---------------|

| | |
|---|---|
| <p>B. NO es adecuada, porque presenta un único procedimiento a aplicar y no permite que los estudiantes realmente puedan buscar cómo resolver los problemas.</p> | <p>Esta alternativa toma el enfoque centrado en la resolución de problemas matemáticos, propuesta que se detalla en las Rutas del Aprendizaje. En este enfoque se señala que, al tratarse de resolución de problemas el docente debe dar a los estudiantes el tiempo y las orientaciones que promuevan que los propios estudiantes busquen resolver y generen diversas estrategias de resolución.</p> |
|---|---|

29. Una docente del área de Comunicación de quinto grado de primaria ha planteado la siguiente secuencia de actividades con el propósito de desarrollar las capacidades inferenciales de sus estudiantes al leer textos narrativos:

- I. Leen en silencio un texto presentado por el docente y que es proporcionado a cada estudiante.
- II. Identifican las palabras desconocidas del texto para luego buscarlas en un diccionario o por un medio electrónico.
- III. Responden preguntas sobre datos relevantes del texto, como quiénes son los personajes principales, y dónde transcurren los hechos.
- IV. Dan su opinión sobre si les gustó o no el texto y por qué.

Sin embargo, la programación anterior presenta un problema, una deficiencia en su diseño. Identifique entre las siguientes opciones a aquella que refleje el principal problema de la programación de la docente:

- a. La docente es quien propone el texto y este no es elegido por el grupo de estudiantes por motivación propia.
- b. Las actividades propuestas, por sí mismas, no propician la interpretación y deducción de información implícita.**
- c. No es relevante preguntar sobre datos explícitos del texto para desarrollar el nivel de lectura inferencial.

- d. Los estudiantes no deben buscar las palabras en diccionarios, sino deducirlas por el contexto de la lectura.

| Alternativa | Justificación |
|---|---|
| B. Las actividades propuestas, por sí mismas, no propician la interpretación y deducción de información implícita. | Esta alternativa se centra en la principal deficiencia del diseño: no se incluyen actividades que promuevan la comprensión lectora a nivel inferencial. |

30. El Director se reúne con los docentes de tercer grado de primaria para realizar la planificación anual. En la reunión, se analiza que, durante el año pasado, estos estudiantes han mostrado dificultad para resolver situaciones problemáticas de adición y sustracción. A partir de esta problemática, los docentes han diseñado un Proyecto de Aprendizaje titulado “Nuestra tiendita de la escuela”; este proyecto consiste en simular una tienda en las que todos los estudiantes puedan tomar los roles de comprador y vendedor con productos y dinero de juguete para realizar actividades de compra y venta.

Según lo presentado, ¿la programación de los docentes es adecuada para atender la necesidad de aprendizaje de sus estudiantes?

- a. Es adecuada porque el proyecto incluye actividades que permiten construir aprendizajes en el área de Matemática a través de situaciones significativas.
- b. Es inadecuada porque las dificultades que muestran los estudiantes se superan con la constante práctica en la resolución de problemas en clase.
- c. Es adecuada porque desarrolla en los estudiantes las habilidades de estimar presupuestos para compras al por menor.
- d. Es inadecuada porque se restringe a una sola actividad, lo que limita las oportunidades de aprendizaje de los estudiantes.

| Alternativa | Justificación |
|-------------|---------------|
|-------------|---------------|

| | |
|--|--|
| <p>A. Es adecuada porque el proyecto incluye actividades que permiten construir aprendizajes en el área de Matemática a través de situaciones significativas.</p> | <p>Esta alternativa vincula directamente la relación entre la necesidad de aprendizaje de los estudiantes y el proyecto de aprendizaje propuesto, y se señala la pertinencia de las actividades que constituyen el proyecto para desarrollar los aprendizajes esperados.</p> |
|--|--|

31. Luego del primer monitoreo, el Director de una Institución Educativa del nivel inicial observó que, en el aula de 5 años, varios estudiantes presentan dificultades en la comprensión de textos sencillos, inclusive cuando constan de muchas imágenes acompañadas por pocas palabras. Posteriormente, el Director revisó la programación de una nueva sesión de aprendizaje y encontró la siguiente secuencia de actividades:

- I. Comparten la lectura de un afiche sobre la limpieza en las calles.
- II. Formulan hipótesis sobre el significado del texto apoyándose en pistas dadas a partir de la imagen.
- III. Identifican palabras conocidas como “basura” y “escoba”.
- IV. Observan con qué letras están escritas y predicen dónde están escritas.

Según lo presentado y tomando en cuenta el enfoque de la enseñanza de la lectoescritura propuesto por el MINEDU, ¿es pertinente la sesión de aprendizaje diseñada por la docente para atender la necesidad de aprendizaje que presentan sus estudiantes?

- a. La sesión de aprendizaje NO es pertinente porque la lectura de textos y la capacidad de comprensión lectora deben ser desarrolladas recién en la primaria.
- b. La sesión de aprendizaje NO es pertinente porque la docente debió incorporar una mayor cantidad de textos que le permitan reforzar la lectura.
- c. La sesión de aprendizaje SÍ es pertinente porque fomenta valores que son importantes en el desarrollo de otras áreas de manera integrada al área de Comunicación.

d. La sesión de aprendizaje SÍ es pertinente porque permite desarrollar los procesos de lectura en sus estudiantes desde lo global a lo particular.

| Alternativa | Justificación |
|--|--|
| D. La sesión de aprendizaje SÍ es pertinente porque permite desarrollar los procesos de lectura en sus estudiantes desde lo global a lo particular. | Desde lo que se señala en las Rutas del Aprendizaje, la alfabetización inicial parte de desarrollar actividades que permitan fomentar procesos de comprensión lectora incluso cuando los estudiantes recién están aprendiendo a decodificar el lenguaje escrito. |

32. A inicios de año, los docentes de Comunicación del primer grado de secundaria, en reunión con el Director, señalan que durante el año anterior los estudiantes mostraron dificultades en la redacción de textos, ya que no están habituados a las tareas de planificación textual. Por ello, han decidido plantear un proyecto de aprendizaje que incluya como producto final la elaboración de un texto expositivo, el cual deberá pasar por todas las etapas de producción: planificación, textualización y revisión del texto entre pares y por parte del docente. Asimismo, en este proyecto se enfatizará la elaboración de esquemas de ideas, así como otros organizadores gráficos, como acción previa a la redacción de los textos.

Según lo presentado, ¿la programación de los docentes para el presente año es adecuada para atender la necesidad de aprendizaje de sus estudiantes?

- a. La programación de los docentes es inadecuada porque, al trabajar con esquemas, se reduce significativamente la información necesaria para la elaboración del texto.
- b. La programación de los docentes es inadecuada porque limita la libertad de los estudiantes para desarrollar sus propias estrategias de planificación textual.

c. La programación de los docentes es adecuada porque plantea una estrategia básica de planificación textual que facilita organizar la información y asegurar la coherencia textual.

- d. La programación de los docentes es adecuada porque presenta una secuencia adecuada para la construcción de cualquier tipo de texto en cualquier contexto comunicativo.

| Alternativa | Justificación |
|---|--|
| C. La programación de los docentes es adecuada porque plantea una estrategia básica de planificación textual que facilita organizar la información y asegurar la coherencia textual. | Esta opción es válida porque corresponde a las etapas de producción de textos, incidiendo en la elaboración de organizadores gráficos que facilitan la producción textual. |

33. El Director de una Institución Educativa ubicada en la costa del país se reúne con los docentes de sexto grado de primaria para revisar la planificación anual. Estos refieren que el año pasado un grupo de estudiantes de dicho grado ha mostrado comportamientos discriminatorios hacia sus compañeros, sobre todo con aquellos que provienen de la sierra del país, por su forma de vestir y su manera de hablar. A partir de esta problemática, los docentes han incorporado un proyecto de aprendizaje que contempla las siguientes actividades:

- I. Incluir en el reglamento disciplinario de los estudiantes una norma referida a la prohibición de conductas discriminatorias.
- II. Asignar responsabilidades a los estudiantes líderes solicitándoles que involucren, sin distinción, a todos los compañeros en las actividades.
- III. Solicitar a los estudiantes que, en grupos, elaboren exposiciones en las que presenten textos sobre la discriminación y sus consecuencias en el Perú.

A partir del caso presentado, ¿qué puede concluir usted como Director(a) con respecto a la programación diseñada para atender la necesidad de aprendizaje de sus estudiantes?

- a. La programación es inadecuada porque los estudiantes deberían tener opción de elegir actividades de sensibilización que sean significativas para ellos.

- b. La programación es adecuada porque en ella se han contemplado sanciones, lo que es importante para desarrollar entre los estudiantes actitudes positivas frente a sus diferencias.
- c. La programación es inadecuada porque las actividades de aprendizaje no estimulan el pensamiento crítico ni la sensibilización frente al problema de la discriminación.
- d. La programación es adecuada porque brinda la oportunidad a los estudiantes de abordar la problemática a través de la lectura y la investigación

| Alternativa | Justificación |
|--|--|
| C. La programación es inadecuada porque las actividades de aprendizaje no estimulan el pensamiento crítico ni la sensibilización frente al problema de la discriminación. | Esta opción es válida porque las actividades propuestas no consideran el desarrollo de actitudes de mutua comprensión y la valoración de la diversidad, y solo promueven procesos poco reflexivos. |

34. Un docente del área de Matemática ha decidido proponer estrategias diferenciadas para los estudiantes según su nivel de rendimiento. El Director, al revisar la unidad didáctica de dicho docente, encuentra que los estudiantes de bajo rendimiento recibirán un acompañamiento personalizado para desarrollar sus capacidades, con problemas de complejidad creciente, mientras que los de mayor rendimiento participarán en actividades retadoras que incluyen juegos de estrategia y retos matemáticos de mayor nivel de complejidad. Además, todas las sesiones finalizan con actividades conjuntas en las que se comparten las diversas estrategias de solución empleadas para las situaciones problemáticas presentadas.

Según lo presentado, ¿la programación del docente es pertinente para atender la necesidad de aprendizaje de sus estudiantes?

- a. La programación del docente NO es pertinente porque se están generando diferentes oportunidades de aprendizaje para los estudiantes según su nivel de rendimiento académico perjudicando a algunos.
- b. La programación del docente SÍ es pertinente porque reconoce la diversidad en cuanto a niveles de desarrollo de las capacidades y brinda a todos los estudiantes la posibilidad de mejorar su desempeño.
- c. La programación del docente NO es pertinente porque debería plantear una batería de actividades matemáticas de mayor tamaño para ser resuelta por los estudiantes de mayor rendimiento académico.
- d. La programación del docente SÍ es pertinente porque contribuye a mejorar la autoestima de los estudiantes de mayor rendimiento académico, permitiendo que se dedique a los que tienen dificultades.

| Alternativa | Justificación |
|--|---|
| B. La programación del docente SÍ es pertinente porque reconoce la diversidad en cuanto a niveles de desarrollo de las capacidades y brinda a todos los estudiantes la posibilidad de mejorar su desempeño. | La propuesta es válida porque plantea una programación que se ajusta a atender a la diversidad existente en el aula considerando sus características individuales y con la expectativa de que todos los estudiantes son capaces de mejorar. |

35. El Director de una Institución Educativa ubicada en una zona rural del país se encuentra revisando los diseños de las sesiones de aprendizaje de uno de los docentes del sexto grado de primaria. Durante la revisión identifica que el docente, para el uso de expresiones simbólicas que expresan medidas exactas de masa (kilogramos, gramos), ha considerado las siguientes actividades de aprendizaje:
- I. Los estudiantes averiguan y presentan cómo realizan en la localidad la medición de masa de granos y con qué instrumentos.

- II. Se informan sobre las unidades de medida convencionales de masa (kilogramos, gramos).
- III. Visitan una chacra cercana para realizar mediciones haciendo uso de las técnicas usadas en la localidad.
- IV. En el aula, presentan los resultados de la actividad anterior, hacen uso de las medidas convencionales de masa (kilogramos, gramos) y establecen comparaciones haciendo uso de expresiones simbólicas.

Según lo presentado, ¿la programación del docente es pertinente en el contexto sociocultural de los estudiantes?

- a. NO es pertinente porque, desde un inicio, no incluye técnicas e instrumentos de medición internacionalmente aceptados.
- b. SÍ es pertinente porque propone a los estudiantes que conozcan los diversos cultivos de la localidad.
- c. SÍ es pertinente porque el docente inicia con los saberes propios de la localidad e incorpora los nuevos conocimientos referidos a la medición.
- d. NO es pertinente porque faltan tareas de refuerzo en el uso de expresiones simbólicas para expresar medidas de masa de manera convencional.

| Alternativa | Justificación |
|---|---|
| C. SÍ es pertinente porque el docente inicia con los saberes propios de la localidad e incorpora los nuevos conocimientos referidos a la medición. | La alternativa es válida porque considera los conocimientos de la comunidad y utiliza los recursos del entorno para el desarrollo de las capacidades. |

36. Según las rutas del aprendizaje, los docentes para lograr una buena práctica pedagógica, debe conocer sobre la ciencia de enseñar y aprender, así como los métodos y recursos que facilitan el aprendizaje, se refiere a:
- a. Currículo y pedagogía
 - b. **Pedagogía y didáctica**
 - c. Gestión y pedagogía
 - d. Aprendizaje y didáctica
37. Desde el punto de vista de la Planificación Curricular, los aspectos propios de la región y de la localidad presente en el trabajo educativo a nivel de diagnóstico, temas transversales, capacidades, conocimientos y actitudes que se requieren desarrollar en su propio contexto deben estar incorporadas en:
- a. El Proyecto Educativo Institucional
 - b. La programación de la sesión de clase
 - c. El mapa de los progresos de los estudiantes
 - d. **La matriz de diagnóstico**
38. Es una estrategia metodológica que partiendo de necesidades e intereses de los estudiantes, permite la construcción de un aprendizaje significativo e integrador a partir de actividades didácticas globalizantes. De manera que la I.I.EE. N° 051, está próxima a celebrar la Semana de los Derechos del Niño y del Adolescente, la maestra LILIANA que trabaja en dicha institución, de acuerdo a esta necesidad, en su programación curricular deberá elegir:
- a. **Proyecto de aprendizaje**
 - b. Unidad de aprendizaje
 - c. Módulo de aprendizaje
 - d. Unidad didáctica
39. Son síntomas, indicios, señales, rasgos o conjuntos de rasgos, datos e información perceptible, que al ser confrontados con el logro esperado, nos dan evidencias significativas de los avances en pos de alcanzar el logro. Son medios para constatar, estimar, valorar, autorregular y controlar los resultados del proceso educativo, para que a partir de ellos y

teniendo en cuenta las particularidades de su proyecto educativo, la institución formule y reformule los logros esperados. A continuación se presentan indicadores. ¿Cuál es el indicador cuya estructura es correcta?:

- a. Salta en un pie
- b. Dicta oraciones utilizando sus propias palabras
- c. Señala las figuras geométricas
- d. Ubica las partes de su cuerpo.

40. En una visita al aula de la profesora Virginia, la Coordinadora de Ciclo le pide que lea detenidamente e identifique, respecto a los instrumentos de evaluación comúnmente utilizados en su trabajo, el enunciado que es incorrecto, a lo que Virginia acertadamente respondió:

- a. El Anecdotario registra las observaciones realizadas al niño, considerando la fecha en que se observa
- b. El Registro de Evaluación sirve para registrar el avance de cada estudiante al finalizar cada periodo y al finalizar el año escolar.
- c. La Lista de Cotejo es un instrumento descriptivo de evaluación, que recoge información del nivel de desarrollo de los niños.
- d. El Informe de mis Progresos sirve para comunicar a los padres de familia sobre los logros obtenidos durante el periodo programado, promediando las calificaciones anteriores.

41. Según lo presentado en las Rutas del Aprendizaje, ¿cuál de las afirmaciones define mejor el enfoque por competencias?

- a. El enfoque por competencias define competencia como un saber actuar en un contexto particular en función de un objetivo y/o la solución a un problema.

- b. El enfoque por competencias se basa principalmente en aprender a conocer y a aprender a aprender.
 - c. El enfoque por competencias se refiere al conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas que desarrolla una persona para comprender, transformar y participar en el mundo en el que vive.
 - d. Es el conjunto de conceptos organizados, que explican relaciones de causalidad predominantes para el conocimiento y comprensión del comportamiento de hechos y fenómenos en una realidad concreta.
- 42.** Para explicar el funcionamiento del sistema de gobierno en el imperio incaico, el profesor Willy Gonzales realizó preguntas a sus estudiantes sobre el sistema de gobierno actual y en base a las respuestas planteó analogías entre ambos sistemas. Con este procedimiento logró desarrollar aprendizajes en sus estudiantes, porque utilizó adecuadamente
- a. El manejo de la información
 - b. Las capacidades nuevas
 - c. Los saberes mayéuticos
 - d. El método interrogativo
- 43.** Momento de la sesión de aprendizaje en que el docente brinda un conjunto de estrategias y materiales que le facilitan al estudiante, la elaboración de los nuevos conocimientos, así como el desarrollo de habilidades y destrezas:
- a. Actividades de Inicio
 - b. Actividades de Cierre
 - c. Actividades de Desarrollo
 - d. Motivación
- 44.** Son síntomas, indicios, señales, rasgos o conjuntos de rasgos, datos e información perceptible, que al ser confrontados con el logro esperado, nos dan evidencias significativas de los avances en pos de alcanzar el logro. Son medios para constatar, estimar, valorar,

autorregular y controlar los resultados del proceso educativo, para que a partir de ellos y teniendo en cuenta las particularidades de su proyecto educativo, la institución formule y reformule los logros esperados. A continuación se presentan indicadores. ¿Cuál es el indicador cuya estructura es correcta?:

- a. Salta en un pie
- b. Dicta oraciones utilizando sus propias palabras**
- c. Señala las figuras geométricas
- d. Ubica las partes de su cuerpo.

45. En la II.EE. “Héroes del Perú” por la experiencia laboral de 20 años de servicio que tiene en el II Ciclo la maestra Isabel, sabe que existen intervenciones positivas durante la hora juego libre en los sectores, ¿Cuál cree usted que es una intervención positiva?

- a. Limitar la iniciativa del niño de jugar con sus propios términos e interactuar libremente con sus compañeros.
- b. Reducir sus oportunidades de explotación y descubrimiento por sí mismo.
- c. Ampliar sus oportunidades para resolver problemas, asumir retos e interactuar libremente con sus compañeros.**
- d. Tomar el control del juego y estructurarlo generando oportunidades de explotación y descubrimiento por sí mismo.

46. En una II.EE. Inicial N° 1120 del Distrito de Anita, la maestra Inés del II Ciclo le pide a sus estudiantes que ordenen o jerarquicen objetos de acuerdo a una dimensión dada estableciendo relaciones entre ellos. La noción que la maestra Inés está desarrollando es:

- a. Seriación**
- b. Patrón

- c. Cuantificadores
- d. Clasificación

47. En una visita al aula de la profesora Virginia, la Coordinadora del II Ciclo le pide que lea detenidamente e identifique, respecto a los instrumentos de evaluación comúnmente utilizados en su trabajo, el enunciado que es incorrecto, a lo que Virginia acertadamente respondió:

- a. El Anecdotario registra las observaciones realizadas al niño, considerando la fecha en que se observa
- b. El Registro de Evaluación sirve para registrar el avance de cada estudiante al finalizar cada periodo y al finalizar el año escolar.

c. La Lista de Cotejo es un instrumento descriptivo de evaluación, que recoge información del nivel de desarrollo de los niños.

- d. El Informe de mis Progresos sirve para comunicar a los padres de familia sobre los logros obtenidos durante el periodo programado, promediando las calificaciones anteriores.

48. Según lo presentado en las Rutas del Aprendizaje, ¿cuál de las afirmaciones define mejor el enfoque por competencias?

a. El enfoque por competencias define competencia como un saber actuar en un contexto particular en función de un objetivo y/o la solución a un problema.

- b. El enfoque por competencias se basa principalmente en aprender a conocer y a aprender a aprender.

- c. El enfoque por competencias se refiere al conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas que desarrolla una persona para comprender, transformar y participar en el mundo en el que vive.

- d. Es el conjunto de conceptos organizados, que explican relaciones de causalidad predominantes para el conocimiento y comprensión del comportamiento de hechos y fenómenos en una realidad concreta.
49. Es una estrategia metodológica que partiendo de necesidades e intereses de los estudiantes, permite la construcción de un aprendizaje significativo e integrador a partir de actividades didácticas globalizantes. De manera que la II.EE. Inicial N° 051, está próxima a celebrar la Semana de los Derechos del Niño, la maestra LILIANA que trabaja en dicha institución, de acuerdo a esta necesidad, en su programación curricular deberá elegir:
- a. Proyecto de aprendizaje
 - b. Unidad de aprendizaje
 - c. Módulo de aprendizaje
 - d. Unidad didáctica
50. En el nivel Inicial, respecto al área de Matemáticas, podemos afirmar que:
- I. La comprensión del sentido y utilidad del saber matemático se da cuando los niños y niñas resuelven un desafío matemático que comprende realizar operaciones.
 - II. La resolución de situaciones problemáticas es el eje central del desarrollo de las capacidades matemáticas para actuar de una manera competente.
 - III. Una situación problemática se caracteriza por ser resuelta con lápiz y papel.
 - IV. En una situación problemática es necesario sumar y restar, usar la recta numérica.
- a. Solo I
 - b. Solo I y II
 - c. Solo I, II y IV
 - d. Todas

SUBPRUEBA III:

51. En el nivel Inicial, respecto al área de Matemáticas, podemos afirmar que:

I. La comprensión del sentido y utilidad del saber matemático se da cuando los niños y niñas resuelven un desafío matemático que comprende realizar operaciones.

II. La resolución de situaciones problemáticas es el eje central del desarrollo de las capacidades matemáticas para actuar de una manera competente.

III. Una situación problemática se caracteriza por ser resuelta adecuadamente con lápiz, papel o algún otro material pedagógico.

IV. En una situación problemática es necesario sumar y restar, usar la recta numérica o alguno e los algoritmos matemáticos.

a. Solo I

b. Solo I y II

c. Solo I, II y IV

d. Todas

52. En el área de Matemáticas el uso de material concreto y actividades lúdicas permite que los niños del nivel Inicial puedan:

a. Explorar la función de los materiales.

b. Abstractar las nociones matemáticas.

c. Aprender los números y las cantidades.

d. Jugar y conocer los materiales.

53. Identifica cuál alternativa no es una actividad que permita desarrollar el pensamiento matemático:

a. Registrar la asistencia en el aula.

b. Sembrar en el huerto escolar.

c. Decorar el aula con cadenas para celebrar el día de la madre.

d. Pintar los cuadrados grandes de color rojo en una ficha de aplicación.

54. En el nivel Inicial, respecto al área de Comunicación, podemos afirmar que:

I. Los seres humanos desarrollan inicialmente una comunicación no verbal.

II. Las maestras deben favorecer –y respetar- que los niños lean y escriban de acuerdo a su nivel evolutivo.

III. El acercamiento de los niños a la escritura debe iniciarse con la enseñanza del alfabeto y de la familia de sílabas; luego se irá complejizando progresivamente.

IV. La comunicación debe darse en situaciones reales y con un propósito comunicativo.

a. Solo I y II

b. I, II y IV

c. II, III y IV

d. Todas

55. Sobre las estrategias para favorecer las competencias de comunicación, relaciona y señala la alternativa correcta

| | |
|--------------------------------|---|
| A. Expresión oral | 1. Escucha activa |
| B. Comprensión oral | 2. La maestra lee |
| C. Producción textos escritos | 3. Los niños dictan, la maestra escribe |
| D. Comprensión textos escritos | 4. Asamblea |

a. A1, B2, C3, D4

b. A4, B1, C3, D2

c. A4, B1, C2, D3

d. A1, B4, C3, D2

56. Según las Rutas de Aprendizaje, en el segundo Ciclo, cuál de las siguientes actividades no es una estrategia para desarrollar la expresión y comprensión oral

a. Participar escuchando de la lectura de diversos textos.

b. Realizar asambleas para intercambiar ideas.

c. Relatar historias sencillas sobre hechos reales o imaginarios.

d. Describir de manera oral seres, objetos, situaciones de su entorno.

57. Señale cuál de las siguientes actividades no es una situación comunicativa real:

a. Un debate para la elección del consejo estudiantil de la escuela.

b. Hacer modelos de diferentes tipos de textos.

c. Colocar un cartel de “No interrumpir” en la puerta del aula al momento de la lectura silenciosa.

d. Escribir una carta a un amigo que se encuentra de viaje.

58. En el nivel Inicial, respecto al área de Comunicación, podemos afirmar que:

I. El lenguaje es una propiedad innata humana, es decir, que todo recién nacido posee capacidad lingüística.

II. Las competencias que se desarrollan en el nivel constituyen un aprendizaje fundamental.

III. Es importante que los estudiantes aprendan en su lengua originaria y también que incorporen el castellano como segunda lengua.

IV. Los estudiantes multilingües deben aprender solo en su lengua materna.

a. Solo I

b. Solo I y II

c. Solo I, II y III

d. Solo I, II y IV

59. Sobre el enfoque comunicativo textual en el nivel Inicial identifique los postulados correctos:

I. una finalidad fundamental del lenguaje es la comunicación y la producción de textos escritos.

II. El texto es una unidad lingüística que nos permite comunicarnos.

III. El enfoque comunicativo sostiene que debemos de partir de situaciones comunicativas reales

IV. Son competencias comunicativas la producción de textos escritos, la expresión y comprensión de textos orales y la comprensión de textos escritos.

- a. Solo I y II
- b. Solo II y III
- c. Solo II, III y IV
- d. Solo I, III y IV

60. Según las rutas del aprendizaje, complete el siguiente texto con las alternativas correspondientes:

- a. El proceso de enseñanza - aprendizaje
- b. Situaciones problemáticas
- c. Competencias
- d. La resolución de los problemas
- e. El contexto socio-cultural

Si nos remontamos a la historia, la matemática se desarrolló a través de _____ que nos planteaba la realidad. Por ello, el enfoque centrado en la resolución de problemas busca que la matemática sea utilizada de forma continua en la vida cotidiana de los estudiantes.

Por esta razón, se plantea que _____ parta de _____ con la finalidad de que los estudiantes desarrollen _____ que les servirán para convertirse en motores del desarrollo del país. En el caso del Perú esto también implica que la educación matemática se adecúe a _____ del estudiante.

- a. d - a - b - c - e b. d - a - c - b - e c. a - d - b - c - e d. c - e - d - a - b

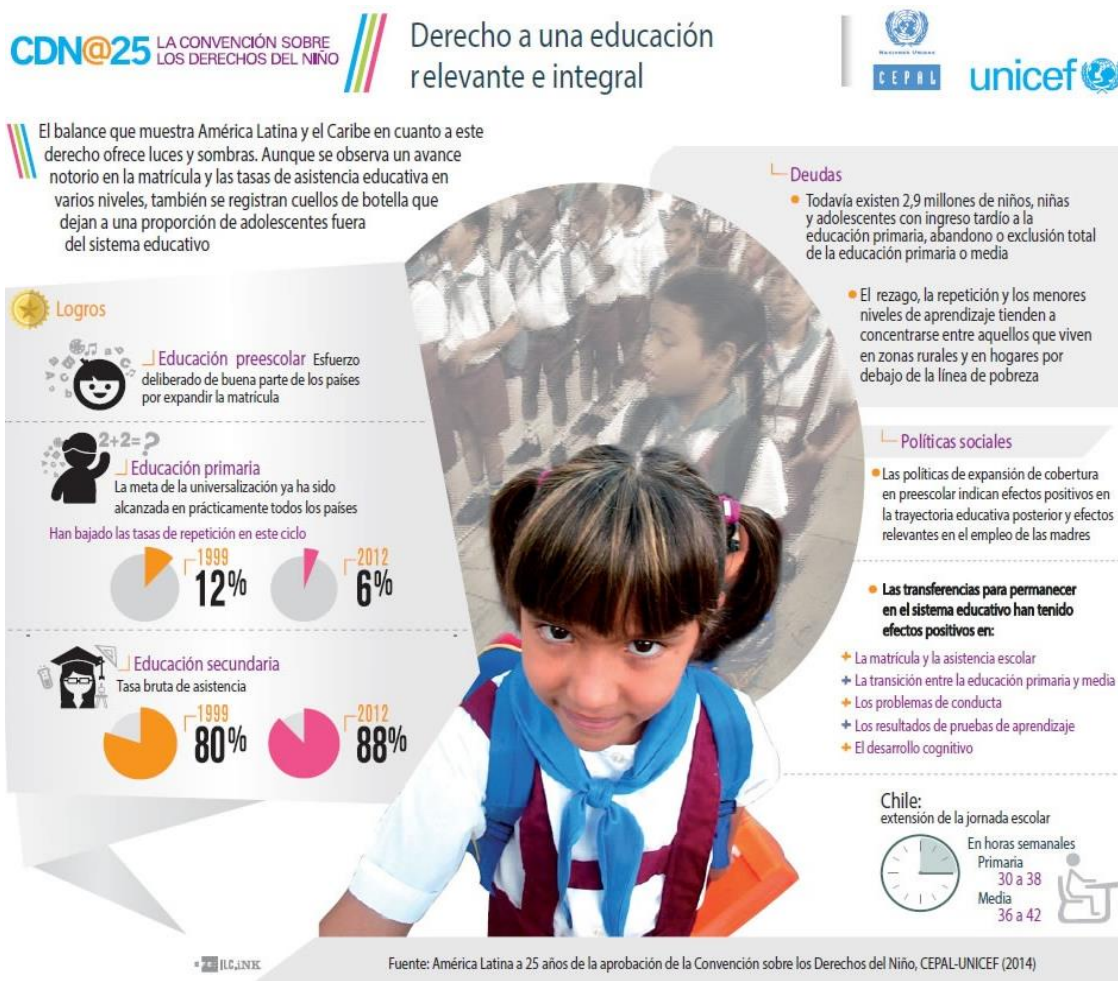
61. Edelmira, docente de educación Inicial, ha considerado dentro de su programación curricular, actividades que permitan dar oportunidades a los niños para que se relacionen espontáneamente con los demás compañeros. Varía la distribución física de la clase y la ubicación de los estudiantes: Estas actividades tiene la finalidad de que cada niño tenga la oportunidad de relacionarse con todos sus compañeros, establecer sistema de trabajo y juegos cooperativos. Edelmira está promoviendo con mayor énfasis en el desarrollo:

- a. de la identidad b. moral c. social d. cognitivo

62. Uno de los recursos más utilizados por una o un docente autoritario es la intimidación de sus estudiantes, provocarles el miedo a la sanción disciplinaria, a repetir de grado, etc. Esta mala práctica pedagógica afecta a los estudiantes porque:

- a. No garantizan un clima adecuado para desarrollar sus competencias, impiden la formación de una ciudadanía activa
- b. Se vuelve rebelde y violento.
- c. Favorece el desorden, la apatía y el desinterés en nuestros y nuestras estudiantes.

d. Limita el desarrollo de capacidades como la autonomía y el cumplimiento de responsabilidades



TEXTO

63. La idea principal en este texto es:

- a. La amplia mayoría de las instituciones educativas públicas en el 2012 carecían de suficientes servicios básicos e infraestructura.
- b. Que hay una mejora en varios niveles en la asistencia educativa, pero un desnivel en la asistencia de los adolescentes en el sistema educativo.
- c. Las instituciones educativas de nivel primario con menor éxito se localizan principalmente en los pueblos más pobres y alejados.
- d. La meta de universalización de la educación ya ha sido alcanzada prácticamente en todos los países de América Latina.

64. Según el texto, la universalización se ha cumplido en educación primaria en un:

- a. 88.00%
- b. 90 %
- c. 94%
- d. 98%

65. ¿Cuál es el principal propósito del autor al incluir la sección Población Escolar la tasa bruta de secundaria?

- a. Mostrar las dificultades y desafíos que afrontan los estudiantes para llegar a la institución educativa todos los días y que este esfuerzo justifica el plan realizado.
- b. Mostrar que la deserción escolar es mayor en el nivel secundario que en el primario.
- c. Que en América Latina la deserción escolar es pareja en el nivel secundario.
- d. Mostrar que la mayoría de los docentes que se desplazan están comprometidos con eliminar la deserción escolar.

66. Del texto se deduce que los efectos positivos de la mayor asistencia escolar ha tenido mejores resultados en:

- a. La mejora de los aprendizajes.

- b. La aplicación de pruebas de aprendizaje.
 - c. El aumento de la tasa bruta de asistencia.
 - d. Las políticas de expansión de cobertura escolar.
67. En términos generales se puede afirmar que en Chile la jornada escolar en los dos niveles escolares se ha extendido en:
- a. 4 horas
 - b. 8 horas
 - c. 6 horas
 - d. 7 horas
68. Dos grupos de maestras del nido “Los Angelitos de Dios” están preparando actividades para el aniversario de su institución. Un grupo ha previsto realizar con sus niños una muestra de arte utilizando la técnica del embolillado y el otro grupo ha decidido realizar la Danza de las Cintas considerando equipos por aula. La coordinadora del nido asiente con alegría, porque sabe que en ambas actividades las maestras están priorizando:
- a. El desarrollo de la psicomotricidad fina.
 - b. La actividad motora fina en la primera y la capacidad de interacción en la segunda.
 - c. La capacidad adaptativa en la primera y de motricidad en la segunda.
 - d. La actividad motora fina en la primera y la capacidad adaptativa en la segunda.
69. La maestra Raquel hace la siguiente afirmación: “Si tuviese que reducir toda la Psicología Educativa en un solo principio, diría que el factor más importante que influye en el aprendizaje es lo que el estudiante ya sabe” Su colega Martha la felicita y le señala que esta verdad corresponde a un principio educativo que corresponde a:
- a. Bruner
 - b. Vigotsky
 - c. Ausubel
 - d. Piaget
70. Si estamos preocupados por hacer clases más interesantes, el “afuera” y “lo cotidiano” nos ofrece múltiples oportunidades para enseñar y aprender de y con la realidad. Lo “cotidiano” está literalmente lleno de lenguajes y de temas que resultan atractivos para nuestros

estudiantes. ¿No será más sencillo abrir puertas y ventanas para integrar el “afuera” y experimentar y contrastar, ahora, lo aprendido?” Alenjandro Spiegel en “*Planificando clases interesantes*”. Esta reflexión hace referencia:

- a. Al uso pedagógico del entorno.
- b. A los materiales educativos no certificados.
- c. A la discriminación positiva del medio.
- d. A los recursos posibles del entorno.

71. En una sesión de aprendizaje las maestras del nivel Inicial piden a sus niños que observen una hoja con dos imágenes, una corresponde al cuerpo de un niño y la otra al de una niña, luego solicita que con una crayola encierren el cuerpo que les corresponde a cada uno de ellos, según su sexo. **¿Cuál es el propósito principal de este tipo de actividades que pueden profundizarse en los niveles de primaria y secundaria?**

- a. Desarrollar la autonomía, las relaciones interpersonales y la estructuración espacio temporal
- b. Fortalecer el autoestima de los niños
- c. Desarrollar la estructuración del esquema corporal, identidad y sexualidad
- d. Que los niños establezcan diferencias entre sexo y sexualidad

72. Cuando hablamos de Desarrollo Psicomotor, estamos hablando del desarrollo integral de la persona, ya que la Psicomotricidad es una disciplina que explica la integración de los aspectos psicológicos y motrices, pues esta disciplina explica que la persona es una unidad entre sus aspectos corporales (motrices), emocionales y cognitivos, ya que los mismos se encuentran interconectados y no se pueden separar. Es decir, cada vez nos relacionamos con nuestro entorno siempre que pensamos, sentimos y actuamos en forma integrada y lo vivimos y expresamos todo el tiempo a través de nuestro cuerpo, de nuestras conductas. A

partir de lo enunciado podemos afirmar que:

- a. Es necesario promover en los niños y niñas el placer de movimiento de su cuerpo.
- b. Es necesario identificar las características y necesidades afectivas y madurativas de los niños y niñas y promoverlas mediante el juego espontáneo.
- c. El juego espontáneo y la exploración autónoma son vías fundamentales para el desarrollo psicomotriz de niños y niñas.
- d. El juego sensorio motriz y el juego simbólico demuestran el disfrute del placer del cuerpo en movimiento y el segundo es una señal de maduración y crecimiento.

73. El desarrollo psicomotor, es un proceso de desarrollo progresivo el cuerpo en el que intervienen dos aspectos estrechamente interrelacionados: la madurez cognitiva y el desarrollo motor, ambos a su vez condicionados por estímulos ambientales. De ello que se afirme que:

- a. El juego permite que los niños experimenten sensaciones y es una herramienta básica que nos permite tratar con ellos.
- b. El juego tiene un fuerte carácter motivador ya que el niño invierte gran tiempo en él.
- c. El juego los proyecta a los deportes relacionando placer y diversión.
- d. El juego es la forma en la que el niño se divierte y aprende a la vez.

74. Silvia una docente de inicial, afirma que los beneficios del juego se evidencian básicamente durante los primeros años de vida. Su colega Ana, docente de primaria, le refuta diciendo que sus estudiantes también obtienen nuevos e importantes aportes del juego. **¿Qué nuevo beneficio proporciona el juego en primaria con respecto a la etapa pre escolar?**

- a. Los niños mejoran sus habilidades comunicacionales.
- b. Los niños adquieren y perfeccionan sus habilidades y destrezas motoras.
- c. Los niños desarrollan la imaginación y representan roles a través del juego simbólico.

d. Los niños comprenden que seguir las reglas de juego es necesario para el buen desarrollo del mismo.

75. Se hace más frecuente cada año del periodo pre-operacional. Un niño de 2 años puede utilizar un objeto (como osito de felpa) para simbolizar otro (como su mamá). A medida que los niños se hacen mayores, simulan una serie de hechos, como ir de compras, jugar a la casita, o jugarán al doctor y harán que mamá y papá vayan al hospital, juegos que requieren la participación de otros niños, por ejemplo, juegan a la tienda o a policías y ladrones. Este es un caso que muestra:

- a. La Imitación diferida
- b. La función simbólica
- c. La Descentración

d. El juego simbólico

76. Martín, estudiante de la sección de 4 años B, realiza el siguiente dibujo sobre su familia (mamá, papá, el niño, su abuelito), el cual es un ejemplo de una de sus características de pensamiento. ¿A cuál nos referimos?



- a. Juego simbólico
- b. Centralización
- c. Abstracción

d. Función simbólica

77. Juan es un niño de 3 años y tiene un hermano llamado Julio de 6 años, en diferentes aulas del jardín N° 308, la madre de Juan y Julio, está muy preocupada, ya que observa que Juan pelea mucho con su hermano y no comparte a diferencia de Julio, que necesita jugar con su hermano y siempre está dispuesto a prestarle sus juguetes. La maestra le dice a la madre de Juan y Julio que no se preocupe que son actitudes propias de las edades de los niños. En esta situación ambos niños presentan un pensamiento
- a. Juan – egocentrismo y Julio – centralización
 - b. Juan – egocentrista y Julio – sociocentrico**
 - c. Juan – centralización y Julio – descentración
 - d. Juan – individualista y Julio –
 - e. colectivista
78. En una sala de 2 años la maestra Julia prepara su actividad para jugar con pelotas, las coloca en una canasta para que los niños puedan jugar. Todos toman una pelota, pero Ana toma dos pelotas y Félix llora porque Ana no le quiere dar una para él. La maestra le pide a Ana que le preste una pelota y ella le contesta: ¡No, son mías yo las gané! Ante la situación descrita podemos deducir que:
- a. Ana no le presta la pelota a Félix porque es egoísta.
 - b. Ana no le presta la pelota porque su egocentrismo no le permite comprender a Félix.**
 - c. Ana no le presta la pelota porque a Félix porque la maestra nos le enseñó a compartir.
 - d. Ana no le presta la pelota porque no ha desarrollado la descentración, propia de su edad.
79. Marcos es un pequeño quien al salir de una fiesta con su globo muy contento, se percata del fuerte ladrido de un perro ovejero, además observa que su globo se rompe. Entonces inmediatamente asocia que su globó se reventó por culpa del perro, y le dice sollozando a

su mamá: Buaaa, el perro rompió mi globo. De acuerdo con los postulados de Piaget. ¿En qué estadio se encuentra y qué característica de pensamiento demuestra Marcos?

- a. Operaciones formales – Razonamiento hipotético y deductivo
- b. Pre operacional – Razonamiento transformacional
- c. Operaciones concretas – Razonamiento lógico
- d. Pre operacional – Razonamiento transductivo

80. Los niños de Educación Inicial, se ubican en los ciclos I y II de la Educación Básica Regular; teniendo en cuenta la propuesta de Piaget, se encuentran en la etapa sensorio motriz y pre operacional. ¿Cuál de los siguientes casos no corresponde a las características del estudiante propio de este nivel?:

- a. Stefano puede dibujar formas, copiar círculos y cuadrados, ensartar cuentas u otros objetos, usar tijeras para cortar, apilar bloques, vestirse solo y abotonarse
- b. Marcos ya aprendió a cuantificar, además su profesora sostiene que tiene un pensamiento reversible muy desarrollado y entiende series numéricas básicas.
- c. Xiomara piensa en ella primero y no ve a los otros como a sí misma, la información la procesa de acuerdo a su propio punto de vista, tanto así que cuando no le pueden comprar un helado a la salida se tira al piso y se pone a llorar
- d. Mariana es una estudiante que realiza muchas preguntas, quiere saber el porqué de las cosas, últimamente preguntó a su maestra ¿Por qué los peces no se ahogan en el mar?

