

UNIVERSIDAD ESAN

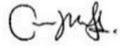


Plan de negocio para determinar la viabilidad económica y financiera de una plataforma digital para ofrecer servicios de refuerzo escolar basada en gamificación para estudiantes de nivel secundario

Trabajo de Investigación presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Magister en Dirección de Tecnologías de Información

por:

Cristhyan Miguel Correa Hernandez

..... 

Euler Eloy Monteza Rosales

..... 

Gianina Pezo Alvarez

..... 

Roldan Pachas Alvarado

..... 

Programa de la Maestría en Dirección de Tecnologías de Información

Lima, 19 de septiembre de 2023

RESUMEN EJECUTIVO

Los resultados de la última evaluación muestral (EM) del 2022 del Ministerio de Educación del Perú muestran un preocupante escenario: el 85.4% de los alumnos de secundaria se ubican en los niveles de logro “Previo al Inicio”, “En Inicio” y “En proceso”; es decir que no alcanzaron los aprendizajes esperados para el ciclo evaluado. Otro indicador importante es el resultado de la evaluación internacional PISA 2018, que reportó que el 54% de los alumnos evaluados se ubicaron por debajo del nivel de proficiencia básica en la comprensión de lectura.

Ante esta brecha educativa, se reconoce la oportunidad de desarrollar una plataforma digital basada en gamificación para ofrecer servicios de refuerzo escolar para estudiantes del nivel secundario. El objetivo principal de esta investigación es evaluar la viabilidad económica y financiera de esta plataforma.

En base a la información presentada en el planteamiento del problema, se han determinado los siguientes objetivos específicos para lograr los objetivos generales de la investigación:

- Analizar el entorno actual para la identificación de factores externos que podrían influir en el objeto del presente trabajo de investigación.
- Definir la propuesta de valor y desarrollar el modelo de negocio.
- Realizar una investigación de mercado que permita identificar la demanda potencial de servicios.
- Diseñar los planes operativos del proyecto.
- Estimar la viabilidad económica financiera del proyecto y desarrollar un plan de contingencias

Para comprender mejor el contexto en el que operará nuestra plataforma, utilizamos el método descriptivo para analizar los elementos políticos, económicos, socio culturales, tecnológicos, ecológicos y legales del entorno. Nuestro modelo de negocio se basa en una propuesta de valor sustentada por un análisis de mercado que incluye entrevistas con especialistas en educación, directores, administradores educativos, y padres de familia. También realizamos encuestas a padres de familia para validar el alineamiento de nuestra oferta con sus expectativas en cuanto a costo, oportunidad, calidad y otros factores diferenciadores.

La propuesta de valor se ha plasmado en un "Value Proposition Canvas" y la descripción completa del modelo propuesto se presenta en un "Lienzo Lean Canvas". Nuestra plataforma digital se basa en técnicas de gamificación teniendo como factores diferenciadores aspectos de seguridad, facilidad de uso para la efectividad del aprendizaje y el seguimiento del progreso del alumno.

La viabilidad del plan de negocio y su rentabilidad se comprobaron con el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR), dos herramientas financieras ampliamente utilizadas para evaluar inversiones.

Finalmente, luego de las evaluaciones y análisis realizados se concluye que plataforma digital basada en gamificación para ofrecer servicios de refuerzo escolar para estudiantes del nivel secundario es viable técnica y financieramente sustentado en:

- Los resultados económicos del proyecto son positivos, con un VAN superior a la tasa de descuento planteada para los accionistas.
- El benchmarking realizado muestra que existen soluciones de reforzamiento en el mercado, pero no ofrecen una solución holística al problema. Esto nos da una oportunidad para diferenciarnos con una propuesta de valor única.
- La propuesta de valor de la plataforma busca atender las preocupaciones de los padres de familia y apoderados en cuanto a facilidad de acceso y uso, seguridad, metodología interactiva y divertida, tutores capacitados, flexibilidad de agendas y seguimiento.
- Las encuestas muestran una alta disposición a contratar un medio de reforzamiento escolar en línea, con un costo promedio en el rango del precio por hora que proponemos. Los criterios de segmentación de mercado muestran una demanda potencial generosa que guiará los planes comerciales y de mercadeo.

Plan de negocio para determinar la viabilidad económica y financiera de una plataforma digital para ofrecer servicios de refuerzo escolar basada en gamificación para estudiantes de nivel secundario

INFORME DE ORIGINALIDAD

| | | | |
|---------------------|---------------------|---------------|-------------------------|
| 2% | 2% | 0% | 0% |
| INDICE DE SIMILITUD | FUENTES DE INTERNET | PUBLICACIONES | TRABAJOS DEL ESTUDIANTE |

FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|----------|------------------------|-----------|
| 1 | docs.google.com | 2% |
| | Fuente de Internet | |

Excluir citas Activo
Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 2%