



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO IDAT
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**“EDUCATECH”
Aplicación Educativa de Intermediación para Contactar
Profesores Particulares Zonales**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de
Profesional Técnico en Administración de Empresas**

**Luis Angel Robladillo Quispilay
(0000-0003-3024-0251)**

**Renzo Santiago Loyola
(0000-0002-1080-8498)**

LIMA – PERÚ 2022

Dedicatoria

Dedico este proyecto para empezar a Dios por la guía que me da día a día, a mi familia que a cada momento está mi lado, a mi esposa que sin ella no hubiera podido lograrlo, a mis hijos por ayudarme a ser perseverante y conseguir este logro.

Luis Angel Robladillo Quispilay

Este proyecto se lo dedico primeramente a Dios por que sin el nada de esto sería posible, también a todas las personas que confiaron en mí y me ayudaron a no darme por vencido que debía seguir adelante para terminar la tesis, a mi abuela que fue como mi madre y se desde el cielo me cuida y me guía para que todo salga bien, a mis hermanos menores decirles que nunca es tarde para estudiar todo está en el esfuerzo y el empeño que realices para lograr el objetivo, a mi madre que está orgullosa de mi porque siempre me dijo que estudiara y lograra terminar la carrera, todo el esfuerzo lo hice por ella y esté es el fruto de todos los esfuerzos.

Renzo Santiago Loyola

AGRADECIMIENTO

Este agradecimiento está dirigido a Dios por la bendición y permitirnos a pesar de las complicaciones que tuvimos. También agradecer a mis profesores de la institución que a lo largo de la carrera nos supieron enseñar y ayudar a obtener los conocimientos que hemos desarrollado para poder realizar nuestro proyecto. Agradecer a mi esposa María Elena Herrera y mis hijas Angela y Andrea, por creer en mí y darme su apoyo para poder superarme, con mucho cariño y amor, así conseguir un futuro mejor para nuestra familia. A mis compañeros que fueron parte de esta idea, que compartieron sus conocimientos que durante toda la carrera estuvieron ahí apoyándome para poder lograr a concluir este proyecto. Gracias a Todos.

Luis Angel Robladillo Quispilay

El principal agradecimiento es a Dios por haberme guiado para seguir adelante, agradezco a mis padres y a mi familia, porque son lo más importante que tengo y siempre cuento con ellos en todo momento gracias por los consejos que me brindan cuando más los necesito, agradezco a la administradora Liliana Pun. del casino Slot Palace lugar donde trabajo que me ayudo con los horarios para poder estudiar y también con momentos para poder realizar algunos exámenes en las horas de trabajo. Agradezco a todos los que fueron mis compañeros de clases durante toda esta carrera ya que gracias al apoyo moral que me brindaron pude seguir adelante. Gracias al apoyo de cada uno de ustedes y su gran aprecio hacia mí, les agradezco y reitero mi aprecio hacia todos ustedes por hacer posible este momento.

Renzo Santiago Loyola

RESUMEN

EducaTech es un proyecto Tecnológico que busca colaborar para disminuir la brecha educativa en nuestro país, destinando un porcentaje de sus ganancias a proyectos para fortalecer la educación en las comunidades más alejadas; tanto a nivel de infraestructura tecnológica, que permita la conexión con dichas zonas mediante internet satelital u otras alternativas y donando horas de clases virtuales de nuestros profesores; también enviando presencialmente a profesionales voluntarios para enseñar en dichas zonas (probable colaboración con Enseña Perú).

Para lograr esto pensamos desarrollar una App que permita vincular a profesores particulares, inicialmente de matemáticas, con padres de familia de alumnos y/o alumnos de educación secundaria y preparación preuniversitaria, interesados en aprender y mejorar su rendimiento o superar una prueba o examen de admisión; de tal manera que sea fácil y rápida para los usuarios realizar dicha búsqueda.

La APP permitiría decidir si se quiere clase presencial o virtual, filtrar materia específica y/o nivel del alumno, filtrar profesores por ubicación (geolocalización), filtro por horarios requeridos, ver perfil básico del profesor, ver valoración de usuarios, ver oferta económica del profesor por hora de clase y/o paquetes mensuales de horas con descuento, ofertar un precio cuando se trate de un paquete de un mes y se pague al momento.

Nuestro mercado objetivo es rentable toda vez que nuestra segmentación en Lima Metropolitana de NSE B y C1 reincorporen sus presupuestos en educación por familia y sin inconvenientes por adquirir horas de clases para cada alumno que necesite nivelación o preparación.

Tabla de Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	10
CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	12
1.1. <i>Idea del Negocio</i>	12
CAPÍTULO 2: DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO.....	19
2.1. <i>Análisis del microentorno.....</i>	19
2.2. <i>Análisis del macroentorno</i>	24
CAPÍTULO 3: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	28
3.1. <i>Visión</i>	28
3.2. <i>Misión</i>	28
3.3. <i>Valores.....</i>	28
3.4. <i>Matriz FODA</i>	30
3.5. <i>Objetivos estratégicos generales</i>	31
3.6. <i>Estrategia genérica de Porter</i>	32
3.7. <i>Cronograma de actividades (diagrama de Gantt)</i>	33
CAPÍTULO 4: ESTUDIO DE MERCADO	34
4.1. <i>Oferta.....</i>	34
4.2 <i>Demanda.....</i>	38
CAPÍTULO 5: PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....	48
5.1. <i>Mercado.....</i>	48
5.2. <i>Marketing Mix (Producto, Precio, Plaza y Promoción).....</i>	52
5.3. <i>Formulación Estratégica</i>	55
5.4. <i>Proyección de Ventas</i>	56
CAPÍTULO 6: PLAN TÉCNICO	61
6.1. <i>Localización de la Empresa</i>	61
6.2. <i>Tamaño del Negocio (Capacidad Instalada).....</i>	62

6.3. Necesidades (maquinaria y equipos, mano de obra y materia prima)	64
6.4. Costos (directos e indirectos)	66
6.5. Proceso de Producción u Operación (Diagrama de Flujo)	67
6.6. Certificaciones Necesarias.....	75
6.7. Impacto en el Medio Ambiente.....	77
CAPÍTULO 7: PLAN ORGANIZACIONAL, PERSONAL Y LEGAL.....	80
7.1. Constitución de la Empresa.....	80
7.2. Obligaciones (Tributarias y Laborales).....	85
7.3. Estructura Organizacional	90
7.4. Descripción de Funciones.....	91
CAPÍTULO 8: PLANIFICACIÓN FINANCIERA.....	103
8.1. Inversiones (Estructura).....	103
8.2. Ingresos y Egresos.....	108
8.3. Deuda (Cuadro de Amortización).....	109
8.4. Flujo de Caja (Económico y Financiero)	114
8.5. Evaluación Económica y Financiera (VAN, TIR y PE)	118
8.6. Estados Financieros Proyectados (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados). 122	
CONCLUSIONES	124
RECOMENDACIONES	125
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	126

Índice de Tablas

Tabla 1 Proyección de Ventas.....	58
Tabla 2 Resumen de Proyección de Ventas	60
Tabla 3 Necesidades de la Empresa	65
Tabla 4 Costos Directos e Indirectos	66
Tabla 5 Resumen de Costos	67
Tabla 6 Proceso de Funcionalidad	68
Tabla 7 Proceso de Contratación de Profesores.....	70
Tabla 8 Proceso de Satisfacción del Cliente	72
Tabla 9 Costos de Constitución	85
Tabla 10 Régimen Tributario	86
Tabla 11 Costos de Bienes Y Servicios	103
Tabla 12 Resumen de Costos de Servicios	104
Tabla 13 Costos de Producción.....	105
Tabla 14 Resumen de Costos de Producción.....	106
Tabla 15 Gastos de Servicio.....	106
Tabla 16 Gastos Administrativos	107
Tabla 17 Resumen de Capital de trabajo.....	107
Tabla 18 Resumen de Inversión + capital	107
Tabla 19 Resumen de Utilización de capital.....	108
Tabla 20 Resumen de estructura de Financiamiento.....	108
Tabla 21 Ingresos y Egresos	109
Tabla 22 Estimación de la Utilidad.....	109
Tabla 23 Deuda.....	110

Tabla 24 Tasas Efectivas	110
Tabla 25 Estimación de Amortización e Interés de Préstamo	111
Tabla 26 Cronograma de Pago de Préstamo Bancario	111
Tabla 27 Cronograma de Pagos Accionistas	113
Tabla 28 Costo de Oportunidad de Capital (COK).....	114
Tabla 29 Flujo de caja Económico	116
Tabla 30 Flujo Financiero.....	117
Tabla 31 VAN y TIR Económico	118
Tabla 32 VAN y TIR Financiero	119
Tabla 33 Estado de Situación Financiera Proyectado del año 2023 al 2027	122
Tabla 34 Estado de Ganancia y Perdida	123

Índice de Figuras

Figura1 Evaluación del Porcentaje de Matriculados (2018-2020).....	16
Figura 2 Situación de la Educación Rural en el Perú.....	18
Figura 3 Comparación de empresas que dan servicio en la nube.....	20
Figura 4 Comparación de Competidores Web.....	22
Figura 5 Servicios Sustitutos	23
Figura 6 Diagrama de Gantt.....	33
Figura 7 Evaluación del Porcentaje de Matriculados.....	39
Figura 8 Distribución de Hogares según NSE 2021	40
Figura 9 Necesidad de Clases para regularización educativa	41
Figura 10 Inversión para adaptarse al nuevo formato de clases.....	42
Figura 11 Proyección de Mercados.....	49
Figura 12 Distribución de Hogares Lima Metropolitana	50
Figura 13 Distribución de Hogares Perú Urbano	51
Figura 14 <i>Estrategias Generales</i>	55
Figura 15 Plano Zonal del Distrito de Jesús María.....	61
Figura16 Distritos Lima metropolitana.....	62
Figura 17 Croquis Oficinas Educatech	64
Figura 18 Proceso de Contratacion de Profesores por Aplicativo.....	69
Figura 19 Procesos de Contratación de profesores para impartir Servicio	71
Figura 20 Procesos de Satisfacción del Cliente	74
Figura 21 Organigrama.....	91

Resumen Ejecutivo

Nuestro Proyecto consiste en la creación de una aplicación móvil de intermediación, en donde se captarán docentes y alumnos por zonas geográficas inicialmente de los distritos de lima metropolitana, en las cuales se impartirán clases tanto presenciales como virtuales.

En las últimas encuestas de padres de familia, el 82 % de ellos han expresado la necesidad de obtener un docente particular para nivelación educativa de sus menores hijos del nivel secundario. En estas encuestas ellos que han elegido entre clases presenciales o virtuales dando con un porcentaje mayor que requieren de clases presenciales. Para atender mejor a este porcentaje de padres y para expandirnos poco a poco en el mercado educativo por los distritos de Lima Metropolitana, desarrollaremos una idea de negocio que esté al alcance de familias de NSE moderado y proponerles beneficios en favor de la educación de sus hijos.

Este proyecto tiene la visión de querer ser la aplicación con mayor cobertura que abarque la mayoría de los distritos de NSE B y C1, ya que quiere lograr objetivos tanto a corto plazo y largo plazo el cual dará como resultado la ayuda en nivelación a alumnos de bajo rendimiento educativo y a la vez prepararlos para ingresos a las universidades, todo esto se lograra con estrategias basadas en nuestras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, dando así resultados óptimos en nuestro primer mes de operaciones.

Con un universo de más de 700 mil estudiantes de EBR y de 18,400 alumnos preuniversitarios, tenemos un mercado objetivo de casi 67,000 alumnos de NSE B, C1 que necesitan de una nivelación y preparación académica y nuestra aplicación les ayudará a lograrlo, nuestro mercado objetivo nos ayudará poder expandir nuestra aplicación a nivel nacional, con nuevas ofertas y más beneficios.

Nuestras ofertas económicas variadas no solo nos permitirán ingresar al mercado nacional, sino que también nos ayudarán a llegar a nuestro otro propósito, el llevar la educación a

las zonas más alejadas y poblaciones más necesitadas de nuestro país y así tratar de cerrar la brecha educativa en estos sitios remotos, con ayuda del estado o inversionistas que apuesten por la educación de nuestros jóvenes y niños.

Nuestro proyecto comenzará en los distritos cuyo NSE sean B y C1, con un proyectado de ganancia de un 1.6% mensual para el primer año de funcionamiento de la App, para captar este mercado con un precio promedio por distrito la aplicación tendrá nuevos y novedosos componentes que arañan la diferenciación con otras plataformas de similar alcance.

Educatech se instituirá como una empresa SAC, en el régimen MYPE Tributario, con todos los requisitos establecidos y estar conforme a las leyes, al igual que los tributos que tiene que aportar mes a mes necesariamente, también se tendrá personal necesario calificado los cuales tendrán sus funciones definidas con requisitos indispensables para su contratación ya que ellos serán parte clave para el desarrollo de las operaciones de la empresa.

Por último, con una inversión total de más de S/ 146,000, de los cuales el 70% es de los socios y el 30% es de préstamo bancario, para inicio de operaciones se tendrán costos y gastos financieros acorde a la necesidad, proyectando las ventas anuales con un incremento del 20%, lograremos llegar a rentabilizar y a posicionarnos en el mercado al final del quinto año, a su vez que demostraremos que nuestro proyecto es viable por el alto porcentaje que nos arroja nuestro VAN y TIR en el primer año de operaciones.