

UNIVERSIDAD ESAN



**PLAN DE NEGOCIOS DE UNA PLATAFORMA E-LEARNING DE REFORZAMIENTO
PARA ESTUDIANTES DE PRE-GRADO DE UNIVERSIDADES PARTICULARES DE LIMA
METROPOLITANA**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el
grado de Magíster en Administración por:**

Farouk Nahim Abusada Jarufe	Mención en Dirección Avanzada de Proyectos
Victor Omar Callirgos Borbor	Mención en Formulación y Evaluación de Proyectos
Javier Gonzales Chavez	Mención en Dirección Avanzada de Proyectos
Jorge Luis Leonardo Torres	Mención en Marketing
Lenny Adolfo Sellerico Seminario	Mención en Dirección Avanzada de Proyectos

Programa de la Maestría en Administración TP 59-2

Lima, 18 de setiembre de 2017

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis tiene como objetivo principal presentar una oportunidad de negocio a través de una plataforma e-learning para reforzamiento práctico para los estudiantes de pre grado de las principales universidades privadas de Lima. Para ello se hizo un estudio que permita determinar la viabilidad de dicho proyecto.

Los objetivos planteados fueron:

- Presentar un estudio de las tendencias de enseñanza para el público objetivo como son los estudiantes universitarios de pregrado.
- Sustentar las preferencias de aprendizaje de los estudiantes, basándose en el hallazgo de insights referidos a la percepción y retención de la enseñanza.
- Identificar las necesidades existentes en cuanto a reforzamiento de los alumnos en las universidades particulares de Lima.
- Conocer la oferta existente y determinar su influencia en el desarrollo de la plataforma.
- Conocer la aceptación de la plataforma e-learning propuesta entre los estudiantes de pregrado de universidades particulares de Lima.
- Evaluar la rentabilidad del negocio propuesto.

Para alcanzar cada uno de los objetivos planteados se realizó un estudio de mercado, el cual estuvo dividido en dos partes: análisis cualitativo y análisis cuantitativo.

El análisis cualitativo utilizó dos herramientas:

- Entrevistas a expertos en educación, expertos en tecnología e-learning, padres de familia y estudiantes universitarios con alguna experiencia en reforzamiento.
- Focus group, uno dirigido a estudiantes de pre grado del programa regular y otro para estudiantes de programas para gente que trabaja.

Ambas herramientas permitieron obtener información respecto a sus posturas a favor y en contra de la educación virtual, los insights respecto a la receptividad de una herramienta e-learning para soporte universitario, los atributos requeridos para que fuese exitosa y sobre la real necesidad de una oferta como el plan de negocios propuesto.

Para el análisis cuantitativo se utilizó como herramienta la encuesta, la cual estuvo dirigida a estudiantes universitarios de pre grado, permitiendo un acercamiento directo

hacia la potencial demanda y a la definición de los principales atributos que debe tener una plataforma e-learning. De dicho análisis se obtuvo que el 88.62% de los encuestados estaría dispuesto a tomar reforzamiento e-learning. Adicionalmente, ante la posibilidad de la existencia actual de la plataforma propuesta, el 59.62% tomaría el servicio.

Con el fin de determinar las potencialidades del plan de negocios, se hizo una revisión de la información secundaria respecto a la población de las universidades particulares de Lima obtenidos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y de la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria. Dicha revisión tuvo como fin la determinación de una tasa de crecimiento que permitió proyectar la demanda efectiva.

Junto a todo lo previamente descrito, se realizó un análisis estratégico a través de los conceptos de Michael Porter sobre la Cadena de Valor y el Análisis de las Cinco Fuerzas. Esto permitió definir los factores del micro y macro entornos capaces de influenciar de manera directa en el desarrollo del plan de negocio.

A continuación, se procedió a evaluar la viabilidad económica del proyecto mediante un análisis de flujos proyectados, cálculo de Valor actual neto (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR).

Finalmente, después de cada uno de los análisis y evaluaciones respectivas, se concluyó que el proyecto de negocios planteado es viable y económicamente sustentable.

La viabilidad se sustenta en lo siguiente:

- La educación universitaria privada es un mercado renovable.
- Los resultados de las encuestas evidencian una oportunidad de negocio basada en un servicio de reforzamiento como el planteado.
- El modelo de negocio no presenta un alto costo de inversión fija y por lo tanto es muy atractivo para los posibles inversionistas. Adicionalmente, la necesidad de financiamiento a través de entidades bancarias no es muy elevada, por lo que no existirían muchas dificultades para obtener el soporte requerido.
- La oferta actual del mercado es limitada en forma y fondo, haciendo de la alternativa propuesta un servicio diferenciado que busca darle solución eficaz a la necesidad del estudiante de pre grado de cara a sus evaluaciones.
- El análisis financiero tiene como resultado un Valor actual neto (VAN) positivo y una Tasa interna de retorno (TIR) mayor al esperado por los accionistas.