



**PLAN DE NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UNA EMPRESA
QUE BRINDE SERVICIOS BASADOS EN GEOLOCALIZACIÓN
PARA MOVILIDADES ESCOLARES**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para
obtener el grado de Magíster en Dirección de Tecnologías de
Información**

1212620 Raúl Alfredo De la Cruz Cisneros
1414467 Carlos Enrique Molina Mendoza
1412155 Anthony Luis Parave Zárate
1418271 Pablo Andrés Ramírez Peña
0900561 Eduardo Daniel Shimokawa Hayayumi

**Programa de Maestría en Dirección de
Tecnologías de Información 2014 – II**

Lima, 16 de marzo del 2017

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo general el diseñar y evaluar la viabilidad de un modelo de negocio que brinde servicios innovadores basados en geolocalización para movilidades escolares. Para ello nos hemos propuesto los objetivos específicos de: i) diseñar un modelo de negocio que brinde valor agregado al servicio de movilidad escolar permitiendo mejorar la seguridad, reducir la informalidad y suministrar información de las movilidades escolares; ii) determinar la posible demanda de servicios basados en geolocalización para movilidades escolares en el mercado de la ciudad de Lima Metropolitana y Callao; iii) analizar la oferta de servicios similares en otras ciudades del continente americano; iv) evaluar la viabilidad operativa y financiera de este modelo de negocio.

Durante el desarrollo se utilizaron herramientas que permitieron llevar a cabo un análisis estratégico del modelo de negocio propuesto, como las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter para el análisis externo, el análisis FODA y la cadena de valor para el análisis interno; y para elaborar el modelo de negocio el modelo CANVAS. Así mismo se analizó la oferta de servicios similares en otros países de Latinoamérica, mediante un análisis de benchmarking.

Se utilizaron encuestas para llevar a cabo la investigación de mercado (análisis cuantitativo), obteniendo respuesta de 97 padres de familia, 70 propietarios y conductores de movilidades escolares y 195 autoridades de centros educativos de niveles de inicial y primaria de Lima Metropolitana y Callao. También se utilizaron fuentes estadísticas obtenidas del Ministerio de Educación, OSIPTEL y Gerencia de Transporte Urbano de la Municipalidad Metropolitana de Lima.

Basándonos en la información estadística del Ministerio de Educación hemos hallado que en Lima Metropolitana y Callao existe un mercado potencial de 616,351 padres de familia que utilizan el servicio tradicional de movilidad escolar.

El modelo de negocio está basado en servicios digitales de suscripción, que permitan dar valor agregado al servicio de movilidades escolares, como la mejora de la seguridad y eficiencia del mismo; a través de una plataforma tecnológica que nos

permita conocer la ubicación en tiempo real de la movilidad escolar, enviar y recibir alertas sobre el desarrollo del servicio (proximidad, incidentes, cancelaciones y horarios), evaluar la calidad del servicio brindado por cada vehículo y conductor, entre otros; con un costo anual de USD 45.00 por cada padre de familia o conductor de movilidad escolar. Este servicio brinda funcionalidad adicional a la ofrecida por servicios similares en otros países (Brasil, Chile, Colombia y Ecuador).

Además en el futuro, este servicio podría ser ampliado a otros sectores de transporte (turismo, transporte de personal, logístico, salud u otros) y a otras ciudades y países.

Como resultado de la evaluación económico financiera basado en un análisis de flujo de caja proyectado a cinco años, determinamos que el negocio sería rentable debido a que nos arroja un VAN positivo de USD 240,346 y una TIR de 60%, siendo el tiempo de recuperación de 3 años como se demuestra en el escenario esperado. El resultado para el escenario optimista arroja un VAN positivo de USD 534,940 y una TIR de 90%, en cambio para el escenario pesimista el VAN se vuelve negativo en USD -17,120 y la TIR resultante es de 27%.