

# Plan de negocios para plataforma web de apoyo a la enseñanza parvularia en Chile

Tesis para optar al grado de Magíster en Gestión y Dirección de Empresas  
Por:

**Patricio Alex Torrealba Pavez**

Profesor Guía: Jorge Lara Baccigaluppi

**Santiago de Chile - Octubre, 2011**

No autorizado por el autor para ser publicada a texto completo em Cybertesis.

Miembros de la Comisión: Daniel Esparza Carrasco y Hector Umanzor Soto



<b>Resumen . .</b>	<b>4</b>
<b>No disponible a texto completo . .</b>	<b>5</b>

## Resumen

El objetivo de esta tesis es el desarrollo del plan de negocios para la plataforma de internet *eparvulos* en el mercado chileno.

En la actualidad, los establecimientos de educación preescolar poseen un bajo nivel en el uso de tecnologías de la información. Además existe una necesidad de aumentar la interacción con padres o apoderados de parte de dichos establecimientos. Si a ello sumamos una marcada tendencia en la penetración de internet, donde Chile ocupa el lugar trece a nivel mundial, y asimismo, del aumento en el uso de las redes sociales donde lidera su utilización a nivel latinoamericano, se estableció que la implementación de este proyecto tiene cabida para este segmento. Lo anterior más un exhaustivo análisis de mercado, determina que existe interés en un servicio que aumente los procesos educativos, considerando una masa crítica suficiente que permita rentabilizar el emprendimiento.

La plataforma propone un servicio que permite la comunicación entre las educadoras y personal administrativo de los establecimientos preescolares y los padres y apoderados, a través del concepto de Web 2.0 el que está referido a la interacción que logran las personas en la red Internet a través de distintas aplicaciones.

La metodología para desarrollar este emprendimiento es el de un plan de negocios donde se analizó el mercado, se determinó la demanda para el servicio propuesto, se identificó a los clientes y sus necesidades, además de definir los servicios que debe contener *eparvulos*.

Para competir de una manera atractiva en este mercado, se entrega una propuesta de valor diferente a la oferta actual de servicios, para ser percibido como un complemento a los procesos formativos, generando contenidos, información y soluciones relevantes para los diversos clientes. El proyecto se evaluó en un periodo de 4 años, con una tasa de descuento de 25%, obteniendo un VAN de MM\$26 para el proyecto puro y MM\$31 para el proyecto con financiamiento del 100% de la inversión inicial.

# No disponible a texto completo

No autorizado por el autor para ser publicada a texto completo en Cybertesis.