

PLAN DE NEGOCIOS

“Proyecto T.E.L.A.R.”

Seminario de título de Ingeniero Comercial
Mención Administración

Alumno:

NICOLAS GARCES PAREDES

PROFESOR GUIA: GUSTAVO AMTMANN DARRAS

Santiago, Chile- 2011

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

RESUMEN . .	4
NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO . .	5

RESUMEN

El proyecto “T.E.L.A.R.” corresponde a un producto que entrega una experiencia de aprendizaje del idioma inglés de una manera innovadora, utilizando recursos tecnológicos de están al alcance de la mayoría de los establecimientos educacionales chilenos. La forma en que funciona el producto es a través de cubos con letras en sus caras con las cuales los niños en etapa pre-básica y básica pueden aprender las letras y formar palabras en inglés, lo innovador está en el hecho de que mediante una cámara web y una tecnología llamada “Realidad Aumentada” se logra identificar estas letras con el fin de desplegar imágenes tanto en un computador, como a través de proyecciones, creando una forma de interacción nunca antes vista entre el computador, el alumno y la realidad. Para realizar esta tarea se requiere de un software especial que posee licencia GNU “General Public License”, de uso libre y gratuito.

Existe una gran oportunidad para este negocio particularmente en este momento en Chile, debido principalmente a los mediocres resultados en el SIMCE de Inglés que se realizó por primera vez el año 2010, si a esto agregamos la constante preocupación del gobierno por hacer de Chile una sociedad bilingüe, entonces tenemos una en nuestras manos una idea con mucho potencial. Según los resultados obtenidos por el SIMCE de Inglés aplicado a los terceros medios sabemos que solamente el 11% de los alumnos que rindieron la prueba lograron certificar su dominio del idioma medido.

El análisis financiero arroja un VAN positivo, mientras que en el análisis de sensibilidad observamos que existen múltiples escenarios que nos obligan a flexibilizar nuestra estrategia de negocio.

NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO

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