



Escuela de Postgrado

Maestría en Administración de Empresas

“Plan de negocio para la prestación comercial de un sistema de información escolar en la nube”

Tesis

Integrantes:

Muñoz del Rio, Alfonso Lino

Muñoz del Rio, Sebastian Adam

Lima – Perú

2018

RESUMEN

Durante los últimos años el mercado de sistemas de información escolar ha experimentado un crecimiento notable, en sintonía con las principales tendencias del entorno. No obstante, en la búsqueda de una mayor rentabilidad los principales competidores del mercado habrían concentrado su crecimiento en el segmento alto del mercado, dejando desatendido el segmento más numeroso: el segmento medio. Con el fin de estimar el atractivo de abordar este segmento, en el presente plan de negocio se establecen las características que tendría una empresa orientada a la atención óptima de dicho segmento, incluyendo aspectos como la priorización de las funcionalidades más básicas durante el desarrollo del sistema, el énfasis en la simplicidad y facilidad de uso, la concentración de las tareas estratégicas en la gerencia de la empresa con el fin de disminuir los costos laborales y el enfoque en la eficiencia operativa que permita a la empresa crecer rápidamente entregando un servicio con la calidad suficiente para retener a sus clientes durante el mayor tiempo posible. Como resultado, en el escenario esperado sería necesaria una inversión de 367 mil soles, obteniendo una rentabilidad anual de 59% sobre el capital invertido y recuperándolo al cabo de 6 años de operación comercial. Sin embargo, con el fin de obtener esta rentabilidad es indispensable que la empresa mantenga dentro del rango objetivo tanto el precio promedio de venta como la tasa de retención de sus clientes, pues la reducción simultánea de ambos parámetros elevaría el capital inicial necesario para sostener la tasa de crecimiento, reduciendo a su vez las ganancias y aún en mayor proporción la tasa de rendimiento sobre el capital invertido.

ABSTRACT

In recent years, the market for school information systems has grown significantly, in line with the main trends in the environment. Nevertheless, in the search for greater profitability, the main competitors in the market would have concentrated their growth in the high segment of the market, leaving the largest segment unattended: the middle segment. In order to estimate the attractiveness of addressing this segment, the present business plan establishes the characteristics that would have a company oriented to the optimal attention of such segment, including aspects such as the prioritization of the most basic functionalities during the development of the system, the emphasis on simplicity and ease of use, the concentration of strategic tasks in the management of the company in order to reduce labor costs and the focus on operational efficiency that will allow the company to grow rapidly delivering a service with the quality needed to retain its customers for as long as possible. As a result, the expected scenario would require an investment of 367 thousand soles, obtaining a profitability of 59% on the invested capital and recovering it after 6 years of commercial operation. However, in order to obtain this profitability, it is essential that the company keep within the objective range both the average sale price and the retention rate of its customers, since the simultaneous reduction of both parameters would increase the initial capital necessary to sustain the rate of growth, in turn reducing profits and even more the rate of return over the capital invested.